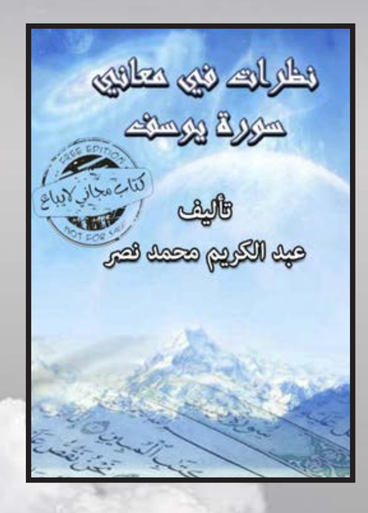


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

العدد (١١) - أبريل ٢٠١٣ - جمادى الثانية ١٤٣٤ هـ

مجلة شهرية (إلكترونية) فصلية (مطبوعة) تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

هدية العدد



مركز الدكتور

سامر قنطقجي

لتطوير الأعمال

تأسس عام ١٩٨٧

اختصاصاتنا..

دراسات

1. التكامل مع نظم المحاسبة
2. الأنظمة المتكاملة

التعليم والتدريب

1. دراسة اللغة حول العالم
2. متابعة الدراسات العليا عن بعد (BA, MA, PhD).
3. مركز امتحانات معتمد Testing Center
4. دبلومات و دورات مهنية اختصاصية.

استشارات

1. دراسات جدوى فنية واقتصادية
2. تدقيق مؤسسات مالية إسلامية
3. إعادة هيكلة مشاريع متعثرة
4. تصميم نظم تكاليف
5. دراسات واستشارات مالية
6. دراسات تقييم مشاريع
7. دراسات تسويقية
8. تمثيل شركات

شركاؤنا..

- جامعة أريس (هيوستن) AREES University
- كابلان إنترناشيونال
- مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية
- معهد الخوارزمي لعلوم الكمبيوتر (سورية)

Tel: +963 33 2518 535 - Fax: +963 33 2530 772 - Mobile: +963 944 273000
P.O. Box 75, Hama – SYRIA - www.kantakji.com

كلمة للمجلس



الدكتور عمر زهير حافظ
الأمين العام

حضرت في الفترة ١٧-١٨ من شهر ابريل ٢٠١٣م الملتقى الرابع للتأمين التعاوني في دولة الكويت، وقد اثيرت قضايا عديدة في التأمين التعاوني، وأريد في هذا العدد أن أشارك القارئ الكريم بعض مسائل هذه الصناعة الهامة والتي أخذت في النمو في بعض البلاد الإسلامية.

فمن المعلوم أن العقود المالية الشرعية تنقسم بحسب أغراضها إلى أقسام عدة ، أحدها التمليكات ، وهي ما يقصد بها تمليك شيء ، سواء كان عينًا (منزل) أو منفعة (منفعة المنزل) . واتفق الفقهاء على أنه إذا كان التمليك بعوض فالعقد عقد معاوضة ، كعقد البيع وعقد الإجارة مما فيه معاوضة ومبادلة بين طرفين ، وإن كان التمليك بغير عوض ، فالعقد عقد تبرع كالهبة والإعارة والوقف .

وعقد التأمين بصفته الحديثة ظهر قبل عدة قرون ، وهو أن يلتزم المؤمن له بدفع قسط محدد إلى شركة التأمين مقابل دفع تعويض معين عند تحقق خطر معين ، وهو عقد معاوضة ملزم للطرفين، وقد أفتى جمهور الفقهاء المعاصرين والمجامع الفقهية بعدم جواز عقد التأمين المذكور، ابتداءًا من ابن عابدين -رحمه الله تعالى- ، بسبب عنصر الغرر في العقد وهو جهل العاقبة .

وبناء على هذا الموقف الفقهي ، طرحت المجامع الفقهية وهيئات أهل العلم ، بديلاً لذلك ما عرف بالتأمين التعاوني أو التكافل، واعتبر عقد التكافل عقد تبرع وليس عقد معاوضة ، وهو من قبل التعاون على البر لأن كل مشترك يدفع اشتراكه تبرعًا لتخفيف آثار المخاطر التي تصيب أحد المشتركين أو بعضهم . واعتبر عقد التأمين التعاوني قياسًا على عقد الهبة المشروطة .

وقد عرّف الفقهاء الهبة بأنها عقد يفيد التمليك بلا عوض حالة الحياة تطوعًا . ونصت المادة (٨٥٥) من مجلة الأحكام العدلية على أنه تصح الهبة بشرط عوض (مذهب حنفي) لكن الشافعية يرون أن اشتراط العوض صراحة يبطل العقد لأنه يخالف مقتضى العقد وهو الهبة بدون عوض .

وفي بعض القوانين المدنية ، يجوز للواهب -دون أن يتجرد عن نية التبرع- أن يفرض على الموهوب له القيام بالتزام معين كإلزام الموهوب له أن يعول الواهب حتى موته ، أو أن يدفع له إيراداً مرتبًا مدى الحياة (نقلاً عن الفقه الإسلامي للزحيلي) . وبذلك يكون عقد الهبة المشروط ، عقد تبرع ابتداءًا ، وعقد معاوضة انتهاءً .

وبناءًا على ممارسة العمل في التأمين التعاوني ، فإنني أرى أن شركة التأمين هي شركة إدارة للمحافظ التأمينية التي تجمع اشتراكات المتبرعين تعاونا، وتديرها لصالحهم مقابل أجر. أما المحفظة التأمينية فهي وعاء له شخصية اعتبارية مستقلة عن شخصية الشركة الوكيل لإدارة هذه المحفظة، ويجب تسجيله في سجل خاص لدى الجهات الرقابية، وتعيين من يمثله أمام الشركة. وبناء على ذلك يتضمن نظام التأمين التعاوني ثلاثة وثائق قانونية:

أولها: عقد التأمين التعاوني بين المشترك والشركة باعتبارها مديرة للمحفظة التأمينية، وليس مالكة لها، وتلتزم بالتعويض وكالة عن المشتركين وليس أصالة.

وثانيها:عقد إدارة بين المحفظة التأمينية وبين الشركة يحدد التزامات كل طرف ويحدد أجر الوكالة، كما يحدد أجر إدارة المحفظة الاستثمارية للمشتركين أو حصة مضاربة.

وثالثها: عقد انشاء المحفظة التأمينية يوقعه كل مشترك في المحفظة يوضح حقوق والتزامات كل واحد تجاه المحفظة.

والله ولي التوفيق

د. عمر زهير حافظ
الأمين العام للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية



مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

مجلة شهرية (إلكترونية) فصلية (مطبوعة)
تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

لمراسلة المجلة والنشر
editor@giem.info

إدارة الموقع الالكتروني:
شركة أرتوبيا للتطوير والتصميم
http://www.artobia.com

في هذا العدد :

الموقع الإلكتروني
www.giem.info

منتجات الحلال كمعزز لسلامة الغذاء وبديلٌ عن فضائح فساده



د. سامر مظهر قنطقجي
رئيس التحرير

تطالب منظمة التجارة العالمية دولها الأعضاء بمحاربة الغش، كما تعتقد الدول المنضمة إليها أن انضمامها إلى منظمة التجارة سيقلل من حالات الغش التجاري. لكن حجم الغش التجاري بلغ (٥-١٠٪) سنوياً من حجم التداول التجاري العالمي ما قيمته (٧٨٠) مليار دولار، بينما يمثل حجم الغش التجاري في الدول العربية (٥٠) مليار دولار ما نسبته ٦,٤٪ من حجم الغش التجاري عالمياً. منها (٧) مليارات دولار في منطقة الخليج (٤) مليارات منها تُستهلك في السوق السعودي.

إن غش الطعام قديم قدم الإنسان، وقد تتالت الفضائح في الآونة الخيرة في أغلب دول العالم ولمختلف أنواع الأغذية، ففضيحة لحوم الخيول التي حصلت مؤخراً شملت ايرلندا وبريطانيا وفرنسا وهولندا وسويسرا وألمانيا ولوكسمبورج وبلغاريا، وكذلك فضيحة احتواء منتجات اللازانيا والسباكيتي على ٣٠٪-١٠٠٪ من لحوم الأحصنة. إضافة إلى فضائح حقن الأحصنة بأدوية ومنشطات تشكل خطرا جسيما على الصحة البشرية. كما سحبت شركة سويدية ٦٠٠٠ كعكة بالشوكولاته الملوثة من ٢٣ دولة وكانت الصين قد أتلفت منها ١٨٠٠ قطعة. وسبق ذلك عثور هيئة مراقبة الأغذية النرويجية على لحم الخنزير بنسبة ٦٠٪ في لحم يستعمل في البيتزا في حين أنه مصنف على أنه لحم بقر. وكذلك فضائح الكعك المطهو على البخار في شنغهاي والذي احتوى مواداً حافظة محظورة كيمائياً. وقد ظهرت فضائح منتجات اللبن الملوثة بمادة كيميائية سامة، وفضائح الزيت المعاد إنتاجه من فضلات الطعام في المطاعم الصينية والذي يُسوق لإعادة استخدامه كزيت للطهي من جانب المستغلين. وقد سبق ذلك مرض جنون البقر عام ١٩٨٦ في بريطانيا وأنفلونزا الطيور والخنازير والقائمة تطول. ومما لابد قوله أن جنون البقر كان سببه إطعام الماشية مواداً ملوثة مكونة من خراف نافقة فرمها المزارعون وخلطوها بعلف الماشية بخلاف الفطرة التي فطر الله عليها مخلوقاته.

وطالت فضائح الأغذية الفاسدة دول الخليج كالدجاج المصاب بالسالمونيلا، والأسماك المنتهية الصلاحية، واللحم غير الصالح للاستخدام الآدمي، واكتشاف مكونات لحم الخنزير وشحمه في بعض السلع. إضافة إلى فضائح منتجات الألبان والحليب ولبن الزبادي والجلاتين ولحوم الحمير والكلاب والقطط وشحنات اللحوم الفاسدة في بلاد عربية أخرى. بل طال الفساد المساعدات التي قدمت للاجئين السوريين في الأردن حيث وزعت منذ أيام أغذية فاسدة عليهم، وكأن مصاب الناس وآلامهم لا يكفيهم.

يستنتج مما سبق أن قضية الغش عموماً وغش الطعام وفساده هي قضية سلوك، سواء أكان سلوك فرد أم سلوك منظمات أو حتى سلوك دول، فصاحب الطعام في حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم هو فرد، وفي فضائح الصين الغذائية كان الغش مصدره شبكات منظمة حيث فُككت ٦٠ شبكة كبرى غير شرعية، واعتقل أكثر من ٧٠٠ مشتبه به، ورأى وزير البيئة البريطاني أنه ثمة (مؤامرة إجرامية دولية) وراء تفاقم فضيحة لحوم الخيول. ويُعد انخراط سلاسل مطاعم شهيرة كان الغش قد حصل فيها، والتي تتألف من أكثر من ٦٣٠ فرعاً في الخليج، هو دليل على أن غش الطعام صار سلوكَ جماعات، وهو سلوكٌ مدروسٌ ومخططٌ، وغالباً ما تشترك فيه عصابات منظمة تأخذ من بعض المرافئ والمعابر الحدودية مستنداً ومنطلقاً أساسياً لعملها، وتشترك فيها بعض مختبرات الفحص أيضاً.

لذلك فإن فساد الطعام الآدمي وغير الآدمي إنما هو سلوك مبني على غش يقوم به أشخاص فاسدون طماعون منحرفون ليس لديهم رادع أخلاقي ولابد من ردعهم بقوة السلطان وحجرهم بوصفهم سفهاء أجرموا بحق جميع الكائنات الحية. فآثار غش الطعام هي آثار مؤذية للاقتصاد العالمي ككل لأنها تساعد في زيادة حجم فجوة الأمن الغذائي العالمي، فأكثر من ٨٦٨ مليون شخص من سكان العالم

يعيشون في جوع مزمن (إحصائيات حسب موقع الفاو)، بل إن طفلاً يموت كل خمس ثواني من الجوع، وتطال الآثار السيئة أذية الأفراد والاقتصاد الكلي على حد سواء، فغش المنتجات مؤداه انخفاض صادرات الدولة التي حصل الغش في منتجاتها، إضافة لزعزعة ثقة المستهلكين بتلك المنتجات، فالمستهلك الأوربي مثلاً لم يعد يثق بالوجبات شبه الجاهزة ذات المنشأ الأوربي، كما ضعفت ثقته بأجهزة رقابة الأغذية الأوربية أيضاً.

يسبب ذلك أزمة خانقة في قطاعات صناعة الأغذية، وتنسحب الأزمة على تراجع قطاع السياحة، وتهتز سمعة الجودة في البلاد المنتجة للمنتجات المغشوشة. يُضاف إلى ذلك تحمل تكاليف التخلص من جميع المنتجات المشكوك فيها، إلا أن الخسارة الأكبر التي لا يمكن تجاوزها هي خسارة الناس بموتهم وخسارة صحتهم، وهذه تزيد أعباء التكاليف الاجتماعية، وتزيد خسارة الطاقات البشرية المنتجة.

وبناء على ما سبق، تستند حلول مكافحة إفساد الطعام بمكافحة المفسدين أنفسهم، وتبدأ تلك الحلول بالنسبة للمجتمع الإسلامي بالوقوع في تحذير عظيم، فالتحذير من غش الطعام يُخرج المسلم من دينه، وهذا أمر خطير الأثر على المسلم، للحديث: مرّ رسولَ اللّه صلّى اللّه عليه وسلّمَ على صُبرة طعام، فأدخلَ يدَهُ فيها، فنالت أصابعُهُ بللًا. فقالَ: ما هذا يا صاحبَ الطّعام؟ قالَ: أصابَتْهُ السّماءُ يا رسولَ اللّهِ! قالَ أفلا جعلتَهُ فوقَ الطّعام كي يراهُ النّاسُ؟ من غَشّ فليسَ منّي (صحيح مسلم: ١٠٢). وفي رواية لأبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: من غش فليس منا (السيوطي: ٨٨٧٩)، وبهذا يكون أي غش (مطلقاً) مُخرجٌ للمسلم عن ملّة الإسلام كلها.

وتستند عمليات مكافحة الغش عموماً وغش الأطعمة خصوصاً على مستويات عديدة تبدأ بتربية السلوك البشري، وتقويم المنحرف منه، ثم بإيجاد بدائل فعالة.

١. تربية السلوك: وهي تربية تكون منذ الصغر لأن من نشأ وترعرع على الفساد يصعب إصلاحه بعد ذلك بغير وسائل سيأتي ذكرها لاحقا حيث العقوبات الرادعة لتقويم السلوك، يقول الدكتور القرضاوي: "أن لا تعوّد النفس ما تميل به إلى الشره ثم يصعب تداركها فتعوّد من أول الأمر على السَداد فإن ذلك أهون من أن تُدرّب على الفساد ثم يُجتهد في إعادتها إلى الإصلاح". إن التربية الصحيحة تساعد في تصحيح ما فسد من السلوك بتكاليف ووقت أقل، خاصة أن المسلم يُفترض فيه أنه وقّاف عند حدود الله وملتزم بها.

إن تسليط الضوء على التربية الصحيحة أمرٌ هامٌ وحيويٌ، فالفرد لا غنى عنه، والمؤسسات مهما كبرت (كحالة الاتحاد الأوروبي) قد تكون غير ملتزمة بتنفيذ القواعد التي تضعها أو أنها غافلة عما يحصل، فقد وُضعت علامات تؤكد أن (منتجات معينة) مُصنعة في الاتحاد الأوروبي لضمان سلامتها من الناحية الصحية، لكن فضيحة لحوم البقر التي دُسّ فيها لحم الحصان أثبتت عدم فعالية الرقابة الجماعية دون الفرد ذاته، فالجماعة تتألف أصلا من الأفراد أنفسهم.
ويتضمن تربية السلوك إرساء قواعد ناظمة تحدد خيارات الأفراد، ومنها اللجوء إلى:

- وسائل الوقاية الطبيعية: وتشمل العودة إلى الغذاء الطبيعي وتحضير الأغذية في المنزل، والحرص على النظافة لقوله صلى الله عليه وسلم: النظافة تدعو إلى الإيمان (السيوطي: ٣٢٦٧)، وفحص الأغذية والتنبه دوماً إلى سلامة ما يُشترى وما يتم اختياره منها.
- وسائل الرقابة الإدارية: وتشمل رقابة الأسواق كفعل رسول الله صلى الله عليه وسلم في الحديث السابق وفعل الخلفاء ممن جاء بعده، وصولا إلى تنظيم الرقابة وجعلها جزءا من عمل الحكومات كما فعل الفاروق رضي الله عنه. فالأصل أن تتمتع الأسواق بالشفافية والتنظيم لتأمين ظروف منافسة حقيقية. ويُعتبر سن القوانين الجديدة بغية وقف موجة فضائح الأغذية الفاسدة وسيلةً لازمةً، كما فعلت الصين.

٢. تقويم السلوك، وذلك من خلال إجراءات تنظيمية وعقوبات رادعة، ومنها:

- توحيد جهود وعمل السلطات الرقابية بين الأجهزة الحكومية لأن عدم كفاءة طرق التفتيش تُضيّع الجهود وتُفرقها. وينصح بإشراك السلطات الإقليمية لمجابهة أعمال الغش بعد أن صار الغش عملاً منظماً، فالدول الأوربية تقوم بالتعاون معاً عبر الشرطة الأوربية (اليوروبول) لفهم الملابسات وتتبع الجرائم الواقعة أو التي قد تقع.
- فضح الشركات المنتجة والموزعة وإنزال العقوبة فيها كما حصل في أوروبا، وعدم إتباع سياسة النعامة بدس الرأس في التراب، فالغش ضرر عام قبل أن يكون ضرراً خاصاً، والعقوبة يجب أن تطال جميع الفاعلين

المتورطين لقوله صلى الله عليه وسلم: إنما أهلك الذين مَن قبلكم، أنهم كانوا إذا سرق فيهم الشريفُ، تركوه. وإذا سرق فيهم الضعيفُ، أقاموا عليه الحدَّ. وإني، والذي نفسي بيدِه! لو أنَّ فاطمةَ بنتَ محمدٍ سرقت لقطعتُ يدَها (صحيح مسلم: ١٦٨٨). ويعتبر من العقوبات الرادعة وضع لائحة سوداء بالمنتجين والموزعين كمؤسسات وكأفراد ضمن تلك المؤسسات لمنعهم من تشكيلهم مؤسسات جديدة بأسماء أخرى. وتلعب غرف التجارة والصناعة دورا مهما في التوعية ورقابة الغش وإنزال العقوبات بأعضائها.

- إشراك منظمات المجتمع المدني لمراقبة سلامة الأغذية، كحماية المستهلكين ومنظمات الخضر. وقيامها بإقامة الدعاوى القانونية، أسوة بما فعلته الهيئة النرويجية برفع دعوى ضد منتج اللحم المصنع بعد العثور على كميات من لحم الخنزير في منتجات دمغت بخاتم "حلال" لدى باعة "الكباب". ويعتبر سلاح مقاطعة أي منتج تحوم حوله الشكوك ولمدد طويلة ملحقاً لخسائر مالية هامة بكل الأطراف المسؤولة عن الفساد والغش. ولابد من مراعاة عدم السماح للمنتجين ومعدّي الأغذية بالإشراف على عمليات المراقبة نهائياً، فما حصل في الاتحاد الأوروبي ثبت خطؤه حيث لا يمكن لطرف ينبغي أن يراقب عمله أن يتولى المراقبة بنفسه.
- إجبار المتسببين بسحب البضاعة من السوق وتحميلهم التكاليف المباشرة وغير المباشرة الناتجة عن أعمال الغش التي قاموا بها. وبنفس الوقت توعية المستهلكين بضرورة إعادة المنتجات الفاسدة إلى الموردين كإجراء احترازي كما حصل في فرنسا.

٣. دعم منتجات (الحلال)، إن إنجاح مسيرة الاقتصاد الإسلامي تكون من خلال دعم مكوناته، وقد انتشرت منتجات (الحلال) وصارت ماركة معروفة في شتى أصقاع الأرض، بل إن من غير المسلمين من يبحثون عن منتجات تحمل هذه العلامة، وتنتشر هذه العلامة على لافتات كثير من المحلات مشيرة للمنتجات الموافقة للشريعة الإسلامية، وقد صار لهذه العلامة معارض عالمية جوالة يقصدها الناس.

لكن وحيث أن الغش وصل إلى منتجات (الحلال) حيث أعلنت السلطات البريطانية مؤخراً العثور على بقايا خنزير في نقانق دجاج مصنفة (حلال) في مطاعم المدارس في وستمنستر بلندن، وكان قد سبقها فضائح الأغذية (الحلال) في إحدى الدول العربية حيث اكتشف احتواء أغذية على لحم الخنزير آتية من النرويج.

وكانت مجلتنا مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية قد بادرت بالإعلان عن نيتها بالترويج للمنتجات (الحلال)، وكذلك للشركات الإسلامية النقية وللمختلطة منها، إيماناً منها بعالمية علامة (الحلال) وضرورة دعم تسويقها بدعم الشركات المنتجة مع الدعوة لإيجاد الضوابط الكافية لضمان جودتها سواء أكان من خلال غرف التجارة العربية والإسلامية أم من خلال دعم شركات مراقبة الجودة لترويج هذه العلامة حسب المعايير الإسلامية. وحيث أنه يوجد في البلاد العربية والإسلامية العديد من منتجي الأغذية السليمة والموافقة للشريعة الإسلامية، والتي ينقصها التوعية والإرشاد، فإن توحيد اتجاهاتها لترويجها تحت تلك العلامة أمرٌ مُساعد على دعمها عالمياً.

إن الوقت مناسب جداً لاستهداف الأسواق العالمية بمنتجات إسلامية تحمل علامة (الحلال) في ظل ازدياد فضائح فساد الأغذية وغشها حول العالم دون استثناء. فمنتجات (الحلال) هي منتجات تنتمي لدائرة سوق المنتجات الطيبة التي تخلو من المحرمات، ومن ذلك: الغش والتزوير والكذب، والخلوّ من مكونات الخمر والخنزير والميتة ولحم الكلب ولحم الحمار وما شابه من محظورات حظرتها شريعة الإسلام، فضلاً عن الذبح بالطريقة الإسلامية تلك الطريقة التي ثبت صحتها وملاءمتها للحوم القابلة للاستهلاك الآدمي.

ومما يُشار إليه أن فضائح سلامة الدواء وفساده لا تقل شأناً عن فضائح سلامة الغذاء وفساده، والفارق بينهما أن الثاني مسبب، بينما الأول معزز للضرر في الوقت الذي يجب أن يكون سبباً لتجاوز آثاره، لذلك نأمل أيضاً أن تحمل منتجات الأدوية علامة (الحلال) مستقبلاً.

ويجب ألا يغيب عن بال أصحاب الأموال، وهم فئة المنتجين وملاك المصانع والمعامل، السؤال الثالث، (وعن ماله من أين اكتسبه وفيم أنفقه؟)، كما لا يجب أن يغيب عن بال المستهلكين وهم كل الناس فالجميع مستهلكون، السؤال الرابع: (عن جسمه فيم أبلاه؟) حيث لا يجوز أن يُغذى هذا الجسم إلا بالحلال حتى لا يفنيه صاحبه إلا فيما يرضي الله تعالى. يقول الصادق المصدوق صلى الله عليه وسلم: لا تزول قدما عبد حتى يُسأل أربع: عن عمره فيم أفناه؟ وعن علمه ما فعل فيه؟ وعن ماله من أين اكتسبه و فيم أنفقه؟ وعن جسمه فيم أبلاه؟ (صحيح الجامع: ٧٣٠٠). ولهذا فليعمل العاملون.

د. سامر مظهر قنطقجي
رئيس التحرير

نموذج العمل
Business Case

موضوع المناقشة طريقة مقترحة كتفاعل بين القراء والمهتمين سواء منهم الأكاديميين أو المهنيين أو الخبراء وكذلك الطلاب. والقصد من هذا الأسلوب إيجاد تفاعل بين الباحثين والتطبيقيين بغية إنتاج مواد علمية تجمع بين مختلف الفئات لاستمزاج الآراء وكذلك طرح المواضيع المستجدة.

فالمجلة إضافة لرؤيتها تهدف إلى ربط الأبحاث النظرية بالواقع العملي لتحقيق سوق اقتصادية إسلامية فاعلة يسودها الإفصاح والشفافية.

إن نموذج العمل هو حالة تنبؤية لما يمكن توقعه، وهو يمثل خارطة طريق أو دليل عملي لتحقيق أهداف العمل. لذلك يهتم النموذج برسم التنبؤات المستقبلية، وتكون مصداقيته مرهونة بدقة تلك التنبؤات عند التنفيذ، فالنتائج قد تتحقق وقد لا تتحقق.

ويهتم النموذج عادة بتنظيم إجراء معين وبدائله، فيركز على أهداف العمل لتوضيح ماهية الإجراء المراد إنجازه، معتمداً على رسم نموذج للتكلفة وموضحا منطقية المنافع المصممة له على أساس سيناريو أو أكثر. لذلك يساعد نموذج العمل على رسم التكاليف والمنافع، وتحليل كل من المخاطر والحساسية لضمان الحد الأدنى من درجات عدم اليقين لجعل المخاطر متوقعة وقابلة للقياس.

وبناء عليه، يثير كل نموذج جديد أسئلة مشابهة لما يلي: هل ستتحقق النتائج فعلاً؟ هل سيتم مقارنة خيارات العمل بموضوعية؟ ما هو احتمال انخفاض المكاسب المتوقعة؟

كما تُبنى سيناريوهات نماذج العمل على التساؤل التالي: (ماذا يحدث فيما لو؟)، مثال: ما هي العواقب المالية إذا اخترنا الخطة المقترحة من المورد (أ) أو من المورد (ب)؟ ماذا نحتاج كميزانية رأسمالية للعام القادم إذا قررنا شراء مركبات الخدمة بدلاً من استئجارها؟ هل الاستثمار في التكنولوجيا الجديدة مبرر؟

وعلى كل حال، لا توجد معايير محددة لبناء نموذج العمل أو مضمونه ، كما لا يوجد نماذج أو قوالب جاهزة متفق عليها عالمياً، بل ليس هناك من طريقة محددة لدعم اتخاذ قرارات مفترضة بهذا الشأن. لكن ما يجمع بين نماذج العمل الجيدة التي يمكن الوثوق بها مجموعة خصائص مشتركة تدعى (الكتل الأساسية).

وتمثل النقاط التالية إطار (بطاقة قياس الأداء)، حيث ترتبط كفاءة النموذج المصمم بقدرته على تحديد النقاط الآتية:

١. تحديد موضوع النموذج في إجراءات وأهداف العمل، فالنماذج توضع للتنبؤ بنتائج العمل، ولن تكون هناك قيمة للإجراءات إلا إذا أسهمت في تحقيق تلك الأهداف.
٢. تحديد الغرض من النموذج من أجل التصميم المباشر له، ففهم الغرض يساعد في تحديد مستخدمي النموذج، ومن ثم يمكن التعرف على ماهية المعلومات التي يحتاجونها لدعم قراراتهم وخططهم.
٣. إنشاء نموذج التكلفة الذي يضع قواعد تحديد بنود التكاليف التي تخص النموذج أو التي لا تخصه، وذلك للمساعدة في تحديد التكاليف ذات العلاقة، ومقارنة سيناريوهات العمل المختلفة.
٤. تحديد وتطوير المنافع الهامة للنموذج لربط العمل ونتائجه مع الأهداف.
٥. تقدير القيم المالية للمنافع التي يصعب قياسها كمياً، وبيان مدى مساهماتها في تحقيق الأهداف الإستراتيجية. فالمنافع غير المالية تعامل في نماذج العمل بدرجة أهمية أقل لصعوبات القياس، مثال ذلك تحسين مستوى رضا العملاء، أو العلامات التجارية.
٦. تحديد المخاطر وقياسها والحد منها على الرغم من استحالة إزالة جميع الشكوك حول نتائج العمل المتوقعة نهائياً، فالتنبؤ بالمستقبل يساعد على الحد من المخاطر فقط.
٧. تحديد الحالات الطارئة والاستثنائية القابلة للتحكم. فنموذج العمل يقف على بناء افتراضات تحتوي غالباً على العوامل التي يجب التحكم بها بغية استهداف مستويات عمل تحقق النتائج المتوقعة.

لكن وبما أنه يَلتبس على العديد من الأشخاص بمن فيهم الذين يملكون خلفيات قوية في مجال التحليل أو التخطيط بين نموذج العمل وخطة العمل، وحيث يتوجب على واضعي الخطط فهم ما المتوقع منهما فقد اخترنا في هذا العدد مناقشة نموذج العمل مع السادة المهتمين والقرّاء الأفاضل لاستمزاج آرائهم وخبراتهم وصولا لتحديد الفروقات بينه وبين خطة العمل واستخداماتهما، بغية تطوير إدارات المؤسسات الاقتصادية بمختلف أشكالها وأنواعها لدعم وتطوير السوق الاقتصادي الإسلامي.

1. Marty Schmidt, Business case costs and benefits, The Business Case Is No Longer Optional, 4 March 2013, www.solutionmatrixlimited.com

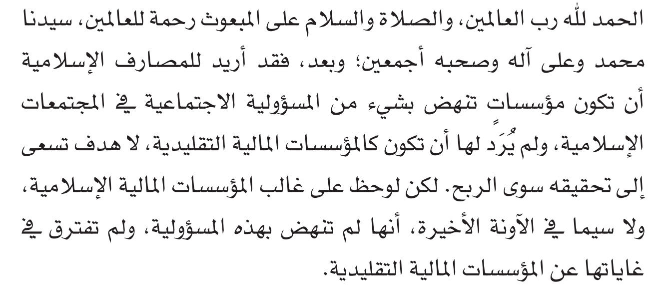
ضوابط وأدوات تجاوب المؤسسات المالية الإسلامية مع المستجدات الاجتماعية

الحلقة (١)



د. عبد العظيم أبوزيد
أستاذ مساعد في كلية الشريعة
جامعة دمشق، معار حالياً

المقدمة



الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين، سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين؛ وبعد، فقد أريد للمصارف الإسلامية أن تكون مؤسسات تنهض بشيء من المسؤولية الاجتماعية في المجتمعات الإسلامية، ولم يُرَد لها أن تكون كالمؤسسات المالية التقليدية، لا هدف تسعى إلى تحقيقه سوى الربح. لكن لوحظ على غالب المؤسسات المالية الإسلامية، ولا سيما في الآونة الأخيرة، أنها لم تنهض بهذه المسؤولية، ولم تفترق في غاياتها عن المؤسسات المالية التقليدية.

ومن الإنصاف القول إن المؤسسات المالية الإسلامية هي مؤسسات ربحية قبل كل اعتبار، أنشئت وقامت لتحقق الربح لملاكها والمستثمرين فيها، وليست مؤسسات خيرية أو اجتماعية؛ وإنما يميزها عن المؤسسات المالية التقليدية إعلانها الالتزام بالشريعة في طرق تحقيق الربح والكسب، لا أن اعتباراً فوق اعتبار الربح يحكم عملها ويسيّر وِجهتها. لكن إذا كان تحقيق ذات الربح الشرعي ممكناً بطرق تخدم المجتمع أكثر، ولا تضرّ بهذه المؤسسات، فمن الواجب عليها في هذه الحالة أن تلتزم بتلك الطرق، ولا عذر لها حينئذ بتجاهلها أو التقصير فيها، لأن بناء المجتمع الإسلامي أمر واجب، وأداة ذلك أفراده ومؤسساته، فلا عذر لمسلم أو مؤسسة إسلامية في القعود عن الإسهام بما يمكن إسهامه دون ضرر يقع عليه.

والملاحظ في هذا الجانب أن المؤسسات المالية الإسلامية لم تضطلع بدورها الممكن وغير الضارّ بها على النحو الواجب، إذ غاب عن عملياتها هذا البعد الاجتماعي على الرغم من التردي الشديد في الأوضاع الاجتماعية للمسلمين في أكثر البلدان الإسلامية، وهذه تهمة لا يتردد الناس في إلحاقها بهذه المؤسسات. أي أن مؤسسات التمويل الإسلامي قد قصرّت حيث كان يمكنها أن تسهم اجتماعياً وتخدم المجتمع المسلم على نحو لا يثقِل كاهلها أو يضرّ بها.

ووجه هذه الدعوى باختصار ما يلي:

- لم تحرص أكثر المؤسسات المالية الإسلامية بالشكل المؤثر والفعال على الاستثمار في القطاعات ذات النفع الاجتماعي كالتعليم والصحة والتربية والشباب، ودعم المشاريع التي تؤدي إلى تهيىء فرص العمل للعاطلين عنه.
- لم تحرص المؤسسات المالية الإسلامية على تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، بل آثرت دعم الشركات الكبرى لاعتبارات ائتمانية مبالغ فيها وغير مبررة في كثير من الأحوال.
- عمدت مؤسسات التمول الإسلامي إلى تمويل سلع كمالية باهظة التكاليف، مما أعان على توجه أموال الأثرياء نحو اقتناء هذه الكماليات على حساب إقامة المشاريع المحلية التي تشغل الأيدي العاملة وتردف الاقتصاد بالإنتاج.
- لم تدخل في عقود مشاركات ومضاربات استثمارية حقيقية، بل طوّعت هذه العقود الاستثمارية في الأصل لخدمة صيغ التمويل، فصارت العقود الاستثمارية بالنتيجة عقود تمويل خالصة.
- أثقلت على المتعاملين بالرسوم، وفرضت نسب ربح على التمويلات جاوزت في بعض الحالات نسب الفائدة التي تضرِبها مؤسسات التمويل التقليدي على تمويلاتها، تعويضاً عن نفقات إضافية تتكبدها مؤسسات التمول الإسلامي ولا تتكبدها نظيراتها التقليدية.
- قدمت منتجات تمويلية مشبوهة بالربا، كالتورق والعينة والسلم المنظم، مما أدى إلى ظهور ذات الآثار السلبية للتعامل بالربا على الأفراد المتعاملين بهذه المنتجات.

هذه هي مجمل الدعاوى والمآخذ التي يثيرها الأفراد والمراقبون على المؤسسات المالية الإسلامية، وكلها يتعارض مع أي دور اجتماعي إيجابي يمكن لهذه المؤسسات القيام به. وقبل الخوض في هذا الجانب لا بد من حيث المبدأ من وضع تصور للشروط والضوابط الشرعية لإشراك المؤسسات المالية الإسلامية في تحمل أي نوع من المسؤوليات الاجتماعية تجاه المجتمع والأفراد، لأن الشريعة الإسلامية شريعة عدل ترعى حقوق ومصالح جميع الأطراف، وتراعي وتعترف بالطبيعة والظروف الخاصة لكل جهة تحملها شيئاً من المسؤولية تجاه الغير.

الشروط الشرعية لإشراك المؤسسات المالية الإسلامية في المسؤولية الاجتماعية

لإسهام المؤسسات المالية الإسلامية اجتماعياً وتجاوبها مع المتطلبات الاجتماعية ثمة قيود شرعية يجب الالتزام بها، وهي الآتية:

- ألا يكون ذلك على حساب الإضرار بالمساهمين أو المودعين، لأن هؤلاء هم أصحاب المال، وقد استثمروه في المؤسسة بهدف تنمية المال، وتصرّف إدارة المؤسسة في المال على نحو يضر بهذا الهدف يخالف مقتضى العقد معهم. وإن وقع على المساهمين أو المودعين ضررٌ من جراء تصرف إدارة المؤسسة دونما إذن منهم، ضمنته شرعاً إدارة المؤسسة لأصحاب المال، لأن ذلك التصرف يقع تعدياً، والوكيل أو المضارب في المال، وكما هو معلوم، يضمن المال شرعاً إن تعدى في تصرفه أو قصّر، أو لم يلتزم بشروط ومقتضى العقد.
- ألا يكون ذلك على وجه التبرع غير المفوّض به من قبل المساهمين في المؤسسة أو المودعين فيها، لأن سلطة التبرع بالمال لا يملكها إلا أصحاب المال، فلا حق لغير صاحب المال بالتبرع به إلا بتفويض منه؛

وإن وقع تبرعٌ من غير صاحب المال على وجه الفضول دون توكيل وتفويض، وقع شرعاً عن الفضولي المتبرع ولزم في ماله.

- أن يكون ذلك وفق خطة يغلب على الظن معها تحقيق الثمار الإيجابية المرجوة منه، لا أن يتركَ عملُ الإسهام الاجتماعي لهذه المؤسسات المالية أثراً عكسياً نتيجة غياب التخطيط أو لخطأ في التصوّر أو التنفيذ.
- أن تكون أدوات وأقنية المساهمة الاجتماعية لهذه المؤسسات المالية الإسلامية هي أدوات شرعية غير مشوبة بالحرام، فلا يجوز شرعاً اعتماد آليات غير شرعية في تحقيق منافع اجتماعية أو غيرها، فالغاية لا تبرر الوسيلة في الإسلام، ودرء المفاسد مقدم على جلب المصالح، والمصلحة الشرعية المعتبرة في الأحكام يشترط لعملها عدم مصادمتها لنصوص الشريعة وأصولها.

الطرق المتصورة لتجاوب المؤسسات المالية الإسلامية مع مقتضى مسؤولياتها الاجتماعية

بعد بيان الشروط الشرعية الأساسية الواجب مراعاتها لقيام المؤسسات المالية الإسلامية بالإسهام الاجتماعي الفعّال، نبين فيما يلي بعض الأدوات والقنوات المتصورة لتحقيق هذه المساهمة بحسب المتاح في المؤسسات المالية الإسلامية. ويمكن صياغة ذلك في ثلاثة محاور:

المحور الأول: اختيار القطاعات المموَّلة

ويُتصور في هذا الصدد الحاجة إلى الالتزام بما يلي:

- تسهيل شروط منح التمويل، بأدواته الشرعية السليمة من عقود استثمار وغير ذلك، إلى الشركات الناشئة والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وعدم تفضيل منح التمويلات للشركات العملاقة باعتبار رجحان اعتبارات مخاطر الائتمان فيها على ما دونها.
- الحرص عند قرار الاستثمار والتمويل على انتقاء المشاريع التنموية الحقيقية، والمفاضلة بين ذلك باعتبار الأثر التنموي والانتاجي الأمثل.
- الحرص على الاستثمار في اقتصاديات الدول المسلمة الفقيرة، وليس في اقتصاديات الدول الكبرى أو على نحو يصب مآلاً في مصالح هذه الدول.
- الكفّ عن أو الحد من تمويل الخدمات والسلع الكمالية باهظة الكلفة، كالأعراس فاحشة التكاليف والسيارات المترفة؛ والتركيز في التمويل السلعي على السلع الانتاجية وليس الاستهلاكية؛ والعمل والإنفاق في مجال توعية العملاء وتنمية وعيهم الاستهلاكي بالبعد عن تموّل السلع التي توصف بالترف والإسراف.
- الحد من المنتجات التي يغلب عليها أن تضر بالأفراد وتوقعهم في براثن الدين، كبطاقات الائتمان، والتمويل الشخصي ولا سيما الاستهلاكي منه.

المحور الثاني: اتباع السياسات الداخلية المناسبة:

ويُتصوّر في هذا الصدد وجوب الالتزام بما يلي:

- العدالة في فرض الرسوم والأرباح والغرامات على المتعاملين، إذ تكون هذه الرسوم والأرباح العالية والغرامات في كثير من الأحوال سبباً في الإثقال على العملاء، وتفضيل بعضهم التعامل مع المؤسسات المالية التقليدية، مما يؤدي من حيث النتيجة إلى دعم تلك المؤسسات التقليدية، وهي التي لا تراعي أي بعد اجتماعي في عملها.
- تحمل المؤسسات المالية الإسلامية الحقيقي للأخطار في عقود التمويل بالبيع أو الإجارة أو المشاركة المتناقصة ونحو ذلك، لأن تحميل تلك الأخطار للعميل دون المؤسسة ظلم يثقل كاهله، وقد يؤدي إلى خسارته.
- الكف عن أساليب التحايل الشرعي التي تتبعها المؤسسات المالية الإسلامية لتضمين الجهات المتمولة منها، عبر عقود المشاركات والمضاربات والوكالات، لرأس المال والعائد المتوقع منه. ومن هذه الأساليب على سبيل المثال أخذُ تعهدٍ من تلك الجهات بشراء الأصول الاستثمارية بمبالغ تحقق للمؤسسات المالية الإسلامية الضمان المنشود. فهذا التصرف يضر بالجهات المتمولة وينتج عنه وقوع ذات الآثار السلبية للربا، لأن تمويل هذه المؤسسسات لن يختلف من حيث الجوهر والأثر عن التمويل الربوي التقليدي في هذه الحالة.
- توظيف صندوق الزكاة الخاص بالمؤسسة في دعم الفئات الاجتماعية المحتاجة، والإفادة كذلك في هذا الإطار من صندوق الأرباح المجنبة حيث وجدت؛ وهي الأرباح الناشئة عن تعاملات المؤسسة التي أوجبت الهيئة الشرعية الخاصة بالمؤسسة تجنيب أرباحها لوقوع بعض المخالفات الشرعية.

المحور الثالث والأكثر أهمية: نوعية المنتجات:

لا بدّ للمؤسسات المالية الإسلامية من التميز الحقيقي، لا الشكلي، عن منتجات وممارسات المؤسسات المالية التقليدية. فتحريم الإسلام للربا وعقود الغرر ونحوهما إنما كان لأجل آثاره الاقتصادية والاجتماعية السلبية الكارثية في المجتمعات، لا باعتبار شكليات العقود الموصلة إلى الربا والغرر. وبالتالي فإن البعد الحقيقي عن الربا وعقود الغرر يقع موقع اللبّ من قضية التزام المؤسسات المالية الإسلامية بالرسالة الاجتماعية.

والمشكلة أنه قد وجد في العقود التي تمارسها بعض هذه المؤسسات ما لا يفترق جوهرياً عن الربا وعقود القمار والغرر كما يذكر ذلك علماء الاقتصاد الإسلامي وكثير من المختصين والمراقبين. وإن صدق هذا، فإنه يعني أن الرسالة الاجتماعية للمؤسسات المالية الإسلامية مهددة ومصابة في مقتل، لأن بعض آليات عمل كثير من هذه المؤسسات آلية ربوية، ومنطوية على المقامرة، مما يعني أنها تحمل نفس الآثار والمضار الاجتماعية للربا والقمار، ولا خير اجتماعياً يرتجى مع وجود هذه الممارسات؛ وبيان ذلك فيما يلي:

أولاً– العقود المشتملة على الربا:

من عقود التمويل التي مارستها بعض المؤسسات المالية الإسلامية، وتستدعي الوقوف لشبهها بالربا العقود الآتية:

أ. عقود التمويل النقدي للأفراد والمؤسسات بالتورق والعينة والسلم المنظم

ب. صورة التمويل بالعينة الشائع في جنوب شرق آسيا، والتمويل بالتورق الشائع في البلاد العربية، معلومة ومشتهرة. أما صورة التمويل بالسلم

المنظم الذي ظهر مؤخراً فهي باختصار أن يطلب موظف البنك من المتعامل طالب التمويل النقدي أن يوقّع مع المصرف عقد بيع يخبر فيه الموظف المتعامل أنه بموجبه يبيع المتعامل إلى المصرف سلعة ذات مواصفات محددة في العقد بطريق السلم. أي فلا يكون العميل مطالباً بتسليم السلعة فوراً بل يتأخر تسليمها إلى أجل محدد مذكور في العقد، وبالمقابل يقبض المتعامل ثمنها فوراً، وهو ثمن أقل من ثمن السوق لتلك السلعة. وبمجرد هذا العقد يضع المصرف ثمن السلعة في حساب المتعامل فيحصل على التمويل المطلوب. ولتكتمل العملية، يجري بعد ذلك أن يوكل المتعاملُ المصرفَ بشراء تلك السلعة التي باعها إلى المصرف بسعر السوق، ويجري الاتفاق على تسليم المورد لهذه السلعة مباشرة إلى المصرف عن عقد السلم الأول بين المتعامل والمصرف. ويقوم المصرف بالنيابة عن المتعامل بدفع ثمن تلك السلعة التي يزيد عن الثمن الأول في عقد السلم، فصير المتعامل بذلك مديناً للمصرف بأكثر من المبلغ الذي أودعه في حسابه أولاً. ثم بعد أن يقبض المصرف السلعة بصفته المشتري في عقد السلم السابق عن العميل، يقوم فوراً ببيعها بسعر السوق لحسابه، فيربح فرق ما بين سعر الشراء وسعر البيع. أي أن هذا التمويل باستخدام عقد السلم ينتهي إلى نفس النتيجة التي ينتهي إليها التمويل بالعينة والتورق، ويفترق عنهما في مسمى العقود المستخدمة. وقد صدر قرار عن مجمع الفقه الإسلامي الدولي بحرمة التورق، أما العينة فمعلومة حرمتها عند جميع الفقهاء.

وتعقيباً على عقود التمويل النقدي هذه، فإنها لا تختلف حقيقة عن عقود التمويل بالربا إلا بالشكليات والمصطلحات والفنيات المستخدمة، وليس فوق ذلك أي فارق بينها.

فباعتبار الآثار الاقتصادية على المجتمع، تنشئ هذه العقود التزاماً مالياً (ديناً) على المتعامل تجاه مؤسسة التمويل الإسلامي عن معاملة قدم فيها المصرف للعميل نقداً هو أقل من المبلغ الذي يلتزم العميل بدفعه إلى المصرف. هذا الأثر الاقتصادي للعملية مطابق لأثر القرض الربوي: التزام من العميل بدفع مبلغ هو أقل من المبلغ الذي حصل عليه من المصرف. فإذا كانت القروض الربوية تؤثر سلباً على المجتمعات كما لا ينكر ذلك أحد، وكما أثبتت الدراسات، وصدّق ذلك كله الأزمة المالية العالمية التي نشهدها باعتراف أرباب الاقتصاد الرأسمالي الربوي، فإن هذه العقود لها نفس الأثر الاقتصادي في المجتمعات. يقول الدكتور معبد الجارحي: "إذا شاع التورق، وشاع معه تبادل النقد الحال بالنقد الآجل، عاد الاقتصاد إلى سوق النقود، فتصبح للنقود الحالة قيمة إضافية مقابل النقود الآجلة، وإن كانت لا تسمى فائدة، فهي الفائدة بعينها. وبالتالي يكون للنقود سعر يدفع الناس إلى الاقتصاد في استخدامها، واستبدال الموارد الحقيقية التي تنتج، بالنقود التي لا تلد نقوداً. الأمر الذي يضعف الكفاءة الاقتصادية ويضيع على المجتمع ما يمكن للموارد الحقيقية أن تقدمه من إنتاج".

وكما تستخدم القروض الربوية في إعادة التمويل أو إعادة جدولة ديون ربوية سابقة بزيادة عليها حين تعثر العميل في سداد تلك الديون، فإن نفس عقود التمويل النقدي تستخدم كذلك في بعض المؤسسات المالية الإسلامية لأجل سداد المديونيات المتعثرة التي قد تكون ناشئة عن عقود تمويل نقدي سابقة. ولا شك أن إعادة التمويل، أو إعادة جدولة الدين بالأسلوب الربوي التقليدي، أو بأسلوب التمويل النقدي عبر التورق مثلاً أو العينة والسلم، سينتج عنها زيادة في مبلغ الدين السابق الذي كان على العميل أن يدفعه قبل تعثره، وهو معنى ربا الجاهلية الذي قطعت الشريعة بتحريمه.

وفي هذا الصدد، فإنه أهم حكمة في رأي الدكتور أنس الزرقا لحرمة التمويل غير السلعي الحقيقي، أي التمويل الذي لا تكون فيه السلعة مقصودة حقيقة من قبل المتعامل بالشراء أو البيع، كما هو الحال في التمويلات النقدية القائمة على العنية أو التورق أوالسلم المنظم، هي سدّ الطريق إلى فسخ المديونية بمديونية جديدة، وهو ما سماه الفقهاء فسخ الدين بالدين، أو ربا الجاهلية. يقول الدكتور أنس الزرقا: "إن أهم ما يمتاز به ربط المديونية بسلعة مطلوبة حقاً أنه يسد الطريق على الاستدانة الجديدة لسداد دين سابق، وهذا يحصل في ربا الجاهلية مباشرة، والتورق والعينة يمهدان الطريق إليه تماماً، ويؤولان إليه على المستوى الكلي، بخلاف جميع صيغ التمويل الأساسية، بل حتى بخلاف المرابحة المصرفية".

وعليه، فإن كانت عقود التمويلات النقدية في مؤسسات التمويل الإسلامي توصل إلى نفس النتيجة التي يوصل إليها الربا، فإنها إذن تحمل نفس أضراره وآثاره الاقتصادية والاجتماعية، مما يتناقض تناقضاً حادّاً مع الدور الاجتماعي الإيجابي الذي ننشده لمؤسسات التمويل الإسلامي.

وبمقابل التمويل النقدي الذي يعتمد لأجل تسويغه على عقود البيع، فإن التمويل السلعي الحقيقي، عبر المرابحات الحقيقية مثلاً، يختلف عنه تماماً، فالأخير هو من قبيل النشاط الاقتصادي الحقيقي الذي ينعش الاقتصاد لما فيه من تقليب السلع حقيقة، لا صورةً، بين الموردين، أو الصناع، وبين والمستهلكين، على نحو يحفز المنتجين والمصانع على زيادة الانتاج بنفاق سلعهم، إذ يكون المصرف الإسلامي وسيطاً حينئذ بين المنتج وبين المستهلك الحقيقي.

ب. التمويل بصورة مرفوضة من صور الإجارة المنتهية بالتمليك

تضمنت بعض صور الإجارة المنتهية بالتمليك مضمون التمويل بالربا كذلك، وذلك في الصورة التي لا تختلف حقيقة عن التمويل بالعينة. وصورتها أن تقوم مؤسسة التمويل الإسلامي بالاتفاق مع المتعامل الراغب بالتمويل على شراء عقار منه أو حصة شائعة من عقار، ثم إعادة تأجير ذلك العقار، أو تلك الحصة منه، إلى ذات المتعامل إجارةً منتهية بالتمليك دون أن تتحمل تلك المؤسسة تبعات ملك العين المؤجرة حقيقةً خلال مدة الإيجار. أي فتعود ذات العين إلى المتعامل بمبلغ أعلى من الثمن الأول الذي باعه به إلى المؤسسة التمويلية، وهذا معنى العينة.

يدل على ما ذكرنا من تحقق مضمون العينة، وبالتالي مضمون القرض الربوي، في هذه الصيغة من صيغ الإجارة المنتهية بالتمليك أمور:

الأمر الأول: عدم تحمل المؤسسة الممولة لتبعات ملك العين المؤجرة حقيقة. فالمؤسسة التي اشترت العين المؤجرة من قبلُ من المتعامل، تحمّل الأخير عملياً جميع نفقات العين المؤجرة، ككلفة التأمين ونفقات الصيانة الأساسية. وذلك عن طريق تقسيم الأجرة إلى ثلاثة أقسام:

١. الأجرة الثابتة، ويمثل مجموعها كلفة شراء الأصل المؤَجَّر من المتعامل المستأجر.

٢. الأجرة المتغيرة، وتمثل ربح المؤسسة المؤجِّر فوق كلفة شرائه للأصل المؤجر من المتعامل المستأجر، وهي عملياً سعر الفائدة السائد في السوق عند استحقاق الأجرة.

٣. الأجرة المضافة، وتمثل النفقات الطارئة، كنفقات الصيانة الأساسية، فتحملها المؤسسة المؤجِّر للمتعامل المستأجر من خلال إضافة هذه النفقات إلى الأجرة للفترة الإيجارية التالية للفترة التي تُكبدَّت فيها تلك النفقات.

وعليه، فإن الطرف المؤجِّر يحمّل المستأجر ما يجب عليه أن ينفقه هو على ملكه، فلا يتحمل بذلك تبعات الملك حقيقة؛ وهذا يؤكد كون الإجارة غير حقيقية. بل وحتى في حال تلف الأصل المؤجِّر أو هلاكه، فإن شركة التأمين هي التي تدفع قيمة الأصل المؤجر الهالك أو التالف، وأقساط التأمين إنما يدفعها المتعامل المستأجر، أي أن شركة التأمين تمثل المستأجر حقيقة في الدفع، فكأن الضامن لتلف الأصل المؤجر وهلاكه هو المستأجر أيضاً!

الأمر الثاني: وقوع هذه الصيغة من صيغ الإجارة المنتهية بالتمليك أحياناً فيما لا يبيعه حقيقةً المالكُ المتعامل، وذلك كما حالات إصدار صكوك الإجارة المنتهية بالتمليك الواقعة على شراء ممتلكات حكومية لا تنقل الحكومة ملكيتها إلى شركات خاصة أو أفراد، كالموانئ والمطارات وكل المرافق العامة الأساسية. فوقوع الإجارة المنتهية بالتمليك، المتطلبة شرعاً لتملك المؤجر الحقيقي لما يؤجره، على أصول لا يمكن للمصرف أو مؤسسة التمويل الإسلامي أن يتملكها حقيقةً يدلُّ على أن العملية ليست عملية بيع ثم إجارة حقيقيةً، بل تمويل بفائدة وقد استتر بلبوس عقد شرعي.

الأمر الثالث: أن ثمن شراء الأصل المتفق على تأجيره إلى المالك مرتبط في أكثر الأحوال بالمبلغ المراد تمويله، وليس بالقيمة السوقية لذلك الأصل. ولو كان العقد عقد بيع حقيقي لكان السعر معادلاً للقيمة السوقية ذلك الأصل، لكن لما كان مرتبطاً بمبلغ التمويل، فقد دل ذلك على صورية العملية وإرادة استحلال القرض الربوي بصورة البيع ثم الإجارة.

وعليه، فإن الأمور الثلاثة المتقدمة تدل على عدم اختلاف هذه الصورة من صور الإجارة المنتهية بالتمليك عن بيع العينة ذي المضمون الربوي.

ولا يقال هنا إن ملكية الأصل المؤجر عادت إلى البائع الأول عن طريق الهبة، أو البيع بثمن رمزي هو أقل بكثير من الثمن الأول، فهي بهذا تختلف عن العينة! لا يصح قول هذا إلا إن كنا نحكم على حلِّ العقد باعتبار ألفاظه وشكلياته، لا باعتبار معانيه وجوهره، وهذا ما لم يقل به فقيه؛ ولو صح هذا، لحلّ وقبِل عقد الإسلام من منافق، ولحلّ التواطؤ على التحّيل على الزنا باستيفاء شكليات عقد النكاح! فالواجب هنا النظر إلى العملية باعتبار جوهرها لا باعتبار شكلياتها، وجوهر المسألة أن بائع الأصول قبض مالاً في بيعه لسلعة بقيت عنده حقيقة ثم دفع لاحقاً أكثر مما قبض إلى ذات الشخص عن اتفاق مسبق، وهو معنى العينة التي تبقى فيه العين المباعة حقيقة عند البائع مع الالتزام بإرباح الشخص المشتري على المبلغ الذي دفع.

وعليه، فإنه وإن كانت صيغة الإجارة المنتهية بالتمليك مقبولة في الأصل، وبمشروعيتها قال مجمع الفقه الإسلامي ، إلا أن تطبيقها على النحو المؤدي إلى العينة، بأن يكون المستأجر هو بائع الأصول أولاً، ينبغي القول بعدم مشروعيته لتحقق مضمون القرض الربوي فيه.

مراجع البحث:

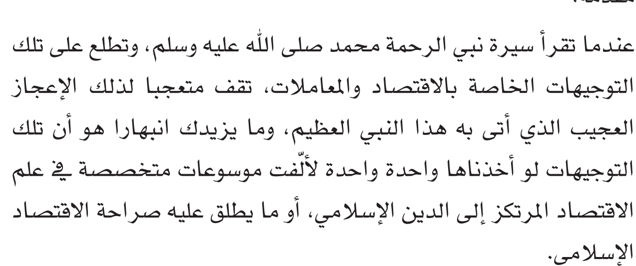
1. من الإسهامات الاجتماعية الإيجابية في هذا المجال ما قدمه بيت التمويل الكويتي في المجالات المذكورة من تعليم وصحة ودعم مشاريع الشباب ودعم مؤسسات الرعاية الخيرية والاجتماعية. تفصيل ذلك على الرابط الآتي http://www.cibafi.org/NewsCenter/Details.aspx?Id=11430&Cat=0
2. من ذلك مثلاً أن الشريعة لا توجب زكاة على غني مدين أو من ماله مشغول بحوائجة الأساسية.
3. انظر في ذلك قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي بجدة المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي، القرار رقم 30، في دورة مؤتمره الرابع بجدة في المملكة العربية السعودية من 23-18 جمادى الآخر 1408هـ الموافق11-6 شباط (فبراير)1988م. وانظر كتاب الفقه الإسلامي وأدلته، للدكتور وهبة الزحيلي (دار الفكر المعاصر، 2005م، دمشق)، 3945-3915-5/3914.
4. انظر في بيان هذه المسألة كتاب الفقه الإسلامي وأدلته، للدكتور وهبة الزحيلي، 3949-5/3906.
5. الغزالي، المستصفى، (دار الكتب العلمية، ط1413/1هـ، بيروت)، ص176؛ البوطي، ضوابط المصلحة في الشريعة الإسلامية، (مؤسسة الرسالة، ط4، 1982م بيروت)، ص119 وما بعدها؛ محمد الطاهر ابن عاشور، مقاصد الشريعة، (مكتبة الاستقامة، ط 1، 1366هـ، تونس)، ص86.
6. العينة لم يقل أحد من أهل الفقه بحلها وإن كان بعض الفقهاء، كالإمام الشافعي، يقول بتصحيح عقدها باعتبار استيفاء عقد العينة لشروط البيع الظاهرة، والشافعي كما هو معلوم يصحح العقود باعتبار ظواهرها، لكنه لا يقول بحل، أو لا يملك أن يقول بحل ما كان الغرض منه غير شرعي، كالوصول إلى الحرام. يقول الإمام الشافعي: "الأحكام على الظاهر، والله وليّ الغيب، من حكم على الناس بالإزكان – التفرس والظن - جعل لنفسه ما حظر الله تعالى ورسوله صلى الله عليه وسلم، لأن الله عزَّ وجل إنّما يتولّى الثواب والعقاب على المغيَّب، لأنه لا يعلمه إلا هو جل ثناؤه. وكلّف العباد أن يأخذوا من العباد بالظاهر، ولو كان لأحد أن يأخذ بباطنٍ عليه دلالة، كان ذلك لرسول الله صلى الله عليه وسلم". [الإمام الشافعي، الأم، (دار المعرفة، ط 2، 1393هـ، بيروت)، ج4، ص114. باب لا وصيّة لوارثٍ] وأوضح ذلك الغزالي أيضاً، وهو الشافعي المذهب، فأشار إلى أن الحكم على شيء بالصحة لا يستلزم الحكم عليه بالحل.[الغزالي، المستصفى، (دار الأرقم، بيروت)، ج2، ص36]. وانظر في حكم العينة: ابن عابدين، رد المحتار على الدر المختار، (دار إحياء التراث العربي، ط2، 1407هـ، بيروت)، ج4، ص279؛ الكاساني، بدائع الصنائع، دار الكتاب العربي، ط 2، 1982م، بيروت)، ج5، ص199-198؛ الزيلعي، تبيين الحقائق، (دار المعرفة، ط2، بيروت)، ج4، ص163؛ الحطاب، مواهب الجليل، (دار الفكر، ط2، 1398هـ، بيروت)، ج4، ص404، الدردير، الشرح الكبير، (مطبوع مع حاشية الدسوقي، دار إحياء الكتب العربية، طبعة عيسى البابي الحلبي، القاهرة)، ج3، ص89، الدسوقي، حاشية الدسوقي، (دار إحياء الكتب العربية، طبعة عيسى البابي الحلبي، القاهرة)، ج3، ص78؛ البهوتي، كشاف القناع، (دارالفكر، بيروت)، ج3، ص186؛ ابن قيم الجوزية، تهذيب السنن، (دار الكتب العلمية، ط2، 1415هـ، بيروت)، ج9، ص 254-253؛ ابن قدامة، المغني، (دار الفكر، ط 1، 1404هـ، بيروت)، ج4، ص279-278.
7. قرار مجمع الفقه الإسلامي في دورته التاسعة عشرة المنعقدة في الشارقة عام 2009 بتحريم التورق المنظم. وانظر في حكم العينة ابن قدامة، المغني، ج4، ص279-278؛ رد المحتار على الدر المختار، ج4، ص279؛ الحطاب، مواهب الجليل، ج4، ص404،
8. من مقال التورق المنظم للدكتور معبد علي الجارحي.
9. من بحث مخطوط للدكتور أنس الزرقا باسم "وابور التورق".
10. قرار مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الثانية عشرة بالرياض في المملكة العربية السعودية، من 25 جمادى الآخرة 1421 هـ إلى غرة رجب 1421 هـ (28-23 سبتمبر 2000م).

التوجيهات النبوية ومعالم الرحمة في الاقتصاد والمعاملات



الدكتور فارس مسدور
أستاذ محاضر
جامعة سعد دحلب البليدة

مقدمة:



عندما تقرأ سيرة نبي الرحمة محمد صلى الله عليه وسلم، وتطلع على تلك التوجيهات الخاصة بالاقتصاد والمعاملات، تقف متعجبا لذلك الإعجاز العجيب الذي أتى به هذا النبي العظيم، وما يزيدك انبهارا هو أن تلك التوجيهات لو أخذناها واحدة واحدة لألّفت موسوعات متخصصة في علم الاقتصاد المرتكز إلى الدين الإسلامي، أو ما يطلق عليه صراحة الاقتصاد الإسلامي.

فمن بين ما يمكن تناوله في هذا المجال تلك التوجيهات الخاصة بالمعاملات المالية، والتي ترتكز إلى حرمة الربا الذي يعتبر كبيرة من الكبائر، والمتأمل في تحريم الربا وتغليظ الحكم الشرعي فيه، وينظر في نفس الوقت إلى واقعنا خاصة في الظروف الراهنة التي يعيشها العالم يكتشف رحمة رسول الله صلى الله عليه وسلم بنا، بل بالبشرية جمعاء، ذلك أن الربا أو (الفائدة) تعتبر أخطر عنصر يهدد الإقتصادات العالمية بشهادة علماء غربيين الذين يؤكدون على ضرورة تخليص الاقتصاد المعاصر من شرها.

وتقرأ في سيرته صلى الله عليه وسلم، أنه يدخل السوق، ويدخل يده في طعام معروض للبيع، ويجده مبللا، ويسأل صاحب الطعام عن سبب عرضه بهذا الشكل، ويكتشف أنه يغش الناس، فيضع قاعدة اقتصادية عظيمة تحفظ سوق المسلمين، وتتخذ أداة رقابية يرتكز إليها ولي الأمر فيقول صلى الله عليه وسلم مقولته الشهيرة: (من غشنا فليس منا...) إنه منع الغش بهذا الشكل رحمة بنا وبكل البشر، لأننا نرى اليوم ما يفقد من أرواح الناس نتيجة الغش في شتى أنواع المنتجات المصنوعة محليا والمستوردة.

في مجال آخر يأتي رجل يطلب الصدقة، ويسأله الرسول صلى الله عليه وسلم عما عنده في البيت، ويوجهه توجيها راقيا يعلمه من خلاله أن المسلم لا يمد يده للناس يستجديهم ما دام لديه ما يستغله للخروج من حالته الاجتماعية الخطيرة أو من أزماته الاقتصادية، ويحثه على أن يذهب ويحتطب ويبيع ما يجمعه.

لقد كان صلى الله عليه وسلم قادراً على أن يوجه الرجل إلى أحد الصحابة الأغنياء فيعطيه ما يغنيه، لكنه يريد أن يرحم أمته من شر التسول والاتكال على الآخرين، وما ينجم عنه من إذلال وابتزاز، ووجهنا إلى الطريق الذي يمكننا من أن نخرج من أزماتنا بالاعتماد على سواعدنا وتوكلنا على الله.

في وضعية أخرى يحث فيها رسول الله صلى الله عليه وسلم المسلمين على أن يقرضوا إخوانهم قرضا حسنا، دون فائدة، فيقول: (من أقرض مسلما قرضين فله بهما صدقة...)، ويأخذ هذا الحديث أحد صحابة رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو أبو الدرداء رضي الله عنه ويقول: (لأن أقرض دينارين ثم يردان ثم أقرضهما أحب إلي من أن أتصدق بهما)، لقد فهم أبو الدرداء معنى الرحمة التي أراد رسول الله صلى الله عليه وسلم أن يزرعها في المسلمين، وكيف يمكن من خلال ميكانيزم اقتصادي بسيط يمكن أن نرفع الغبن عن عدد هام من المسلمين.

كل هذه المعاني التي تقطر رحمة والتي تحمل أبعادا اقتصادية ومعاملاتية وغيرها من التوجيهات المحمدية الشريفة، سنحاول أن نسلط الضوء عليها في مقالنا هذا من خلال ما يلي:

أولا: التوجيهات النبوية في مجال الربا

قال الله تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ اتَّقُواْ اللّهَ وَذَرُواْ مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ. فَإِن لَّمْ تَفْعَلُواْ فَأْذَنُواْ بِحَرْبٍ مِّنَ اللّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُؤُوسُ أَمْوَالِكُمْ لاَ تَظْلِمُونَ وَلاَ تُظْلَمُونَ) (١)

إنه إعلان حرب من الله ورسوله على كل من يتجرأ على أكل الربا، هذا العنصر الاقتصادي الخطير الذي كان سببا في العديد من الأزمات الاقتصادية التي عصفت باقتصاديات العالم وما الأزمة المالية عنا ببعيد.

ومن هنا تظهر رحمة رسول الله صلى الله عليه وسلم بأمته، حيث أغلق الباب بشكل كامل في كل ما يتعلق بهذا العنصر الاقتصادي المدمر، وعن جابر رضي الله عنه قال: "لعن رسول الله صلّى الله عليه وسلّم: آكل الربا، وموكله، وكاتبه، وشاهديه"، وقال: "هم سواء"(٢).. وهذا إن دلّ على شيء فإنما يدل على أن رسول الله صلى الله عليه وسلم كان يعلم أن من الناس من سيبحث عن الترخّص في هذا الباب المتعلق بالمال، فأغلق كل ثغرة يمكن أن يدخل منها الفرد أو الجماعة أو المؤسسات بغية تبرير عنصر الربا.

لقد حرم رسول الله صلى الله عليه وسلم ربا النسيئة، وهي المتعلقة بالزمن، حتى لا يتحجج الناس بالزمن كمبرر لأخذ الزيادة على المال المقترض، وأيضا حتى يغلق ثغرة الزمن ليتربح منها المقترضون، ويستندون إليها في أخذ الربا، فقال صلى الله عليه وسلم: وعن عبد الله عن النبي صلّى الله عليه وسلّم قال: "الربا ثلاثة وسبعون باباً أيسرها مثل أن ينكح الرجل أمه، وإنَّ أربى الربا عرض الرجل المسلم"(٣).

إن تحريم ربا النسيئة يعني أساسا أن التحديد المسبق لعائد إيجابي على القرض كمكافأة في مقابل الانتظار أمر لا تسمح به الشريعة، ولا فرق في ذلك بين عائد ثابت أو محدد بنسبة مئوية من أصل القرض، و لا بين مبلغ مقطوع يدفع مقدما أو عند حلول الأجل، أو في صورة هدية أو خدمة لا قرض إلاّ بشرطها وبهذا فإن النقطة موضع البحث هو وجود عائد موجب مقرر مسبقا، فمن المهم أن يلاحظ هنا أن الشريعة لا ترى في انتظار المقرض إلى حين استرداد القرض مسوّغا لفرض عائد موجب، ولا خلاف بين فقهاء المذاهب جميعا على أن ربا النسيئة حرام

فوق كل هذا وذاك ذهب رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى أبعد من تحديد العناصر المتدخلة في الربا، حيث شملت تعاليمه كل أشكال الربا بما فيها ربا الفضل، فقال صلى الله عليه وسلم: " الذهب بالذهب، والفضة بالفضة،

والبرّ بالبرّ، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، مثلا بمثل، سواء بسواء، يدًا بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كما شئتم إذا كان يدًا بيد "

مما سبق يمكن أن نستخلص الحكمة من التوجيهات النبوية في مجال الربا والتي يمكن أن نبدأها بما يلي:

- عن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي صلّى الله عليه وسلّم قال: "ليأتينّ على الناس زمان لا يبالي المرء بما أخذ المال أمن الحلال أم مِنَ الحرام" (٤) فقد تنبه صلى الله عليه وسلم إلى أن أمته مهددة بفتنة المال، فأغلظ القول في مجال الربا رحمة بهذه الأمة حتى لا تقع فيما يخشى منه وهو ما يعطينا الخلاصة الثانية وهي:
- وعن ابن مسعود رضي الله عنه عن النبي صلّى الله عليه وسلّم أنه قال: "ما أحد أكثر من الربا إلا كان عاقبة أمره إلى قلة" (٥)، فهو لا يريد لأمته الفقر، لأن الأمة التي تأكل الربا حتما ستطالها الأزمات القوية التي تطيح بها حتى وإن بلغت ما بلغت من التطور.
- إن رسول الله صلى الله عليه وسلم يعلّمنا أن المال لا يكتسب إلا من خلال الجهد والاستثمار الحلال، لأن الأمة إذا ركنت للكسل الناجم عن العيش بالإقراض والربا، فإنها تكون محفوفة بخطر الزوال، خاصة عندما يصير المال دولة بين الأغنياء، لأن المرابي من المفروض أن ماله يزيد، بينما الذي يتعرض لخطر الخسارة هو المتعامل الاقتصادي، وهذه الظاهرة قد لمسنا آثارها الاقتصادية والاجتماعية في واقعنا المعاصر.
- لقد ظهرت آثار رحمة رسول الله صلى الله عليه وسلم بأمته خلال هذه الأزمة المالية العالمية، حيث لم يصمد في وجهها إلا البنوك الإسلامية التي تقتدي بالتوجيهات المحمدية في مجال المعاملات المالية، وهذا بشهادة علماء غربيين ذاتهم.

ثانيا: القرض الحسن والترغيب النبوي

من رحمته صلى الله عليه وسلم بأمته في مجال المعاملات المالية، أنه لم يغلق باب الربا إلا ليفتح أبوابا تمكن المسلمين من قضاء حوائجهم التي تحتاج إلى التمويل، ففتح صلى الله عليه وسلم باب القرض الحسن ورغب فيه، وحث صحابته رضوان الله تعالى عليهم أن يتنافسوا في إقراض إخوانهم المحتاجين قروضا حسنة ترفع الغبن عنهم، عن أبي أمامة قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (رأيت ليلة أسري بي على باب الجنة مكتوبا الصدقة بعشر أمثالها والقرض بثمانية عشر فقلت: يا جبريل ما بال القرض أفضل من الصدقة؟ قال: لأن السائل يسأل وعنده والمستقرض لا يستقرض إلا من حاجة) . وفي حديث آخر عن ابن مسعود قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ما من مسلم يقرض مسلما قرضا مرتين إلا كان كصدقتها مرة) من هذين الحديثين وغيرهما نفهم قول أبي الدرداء رضي الله عنه حين قال: (لأن أقرض دينارين ثم يردان ثم أقرضهما أحب إلى من أن أتصدق بهما)، وعليه ندرك أهمية القرض الحسن كأحد بدائل التمويل الربوي، وندرك رحمة رسول الله صلى الله عليه وسلم بأمته، ونسجل ما يلي:

- أن القرض الحسن يعمل على حل المشكلات الطارئة للمسلمين،
- أن القرض الحسن تحصين ضد القروض الربوية،
- أن القرض الحسن يضمن تماسك الأمة التي لا تسمح بأن يكون بينها محروم ولا يجد من يقرضه لوجه الله تعالى،
- أن صحابة رسول الله صلى الله عليه وسلم أدركوا أهمية التوجيهات النبوية بخصوص القرض الحسن، الذي يمكن من قضاء عدة حاجات للمسلمين، عن طريق تدويره فيما بينهم، وهذا ما أكده أبو الدرداء رضي الله تعالى عنه.
- أن الرسول صلى الله عليه وسلم ما أغلق باباً حراماً إلا فتح أبوابا حلالا.

ثالثا: التوجيهات النبوية في الرقابة على السوق

ومن أخطر ما يواجه المسلم في حياته أناس يغشونه، ويأكلون ماله بالباطل، عن طريق بيعه سلعا مغشوشة، وكأن الجهد الذي يبذله من أجل أن يحصل على ماله يذهب أدراج الرياح بسبب غشاش يخدعه ويأخذ ماله بغير وجه حق، فنجد رسول الله صلى الله عليه وسلم يحمي أمته ويحصنها في حادثة عظيمة خلاصتها فيما يلي:

وذلك أن النبي صلى الله عليه وسلم مر على صُبرة طعام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللاً، فقال: (ما هذا يا صاحب الطعام؟) قال: أصابته السماء يا رسول الله. قال: (أفلا جعلته فوق الطعام كي يراه الناس من غش فليس مني) وفي رواية: (من غشنا فليس منا) وفي رواية: (ليس منا من غشنا) .

الغش ليس من شيم المسلم الصالح، ولا تقبله الأمة المسلمة، بل وجب أن تحاربه اقتداء برسول الله صلى الله عليه وسلم، فقد رحمنا عليه الصلاة والسلام عندما حرم الغش، لأن هذه الظاهرة إن انتشرت بين المسلمين فإنها لن تبقى في ذلك النموذج البسيط للغش، بل ستتطور وسيزداد تأثيرها في المجتمع، فهي ظاهرة سرطانية وجب الحد منها، وعليه تظهر رحمة رسول الله صلى الله عليه وسلم بنا من خلال الحادثة التي ذكرناها أعلاه ويمكن أن نستخلص ما يلي:

- إن تحريم الغش هو من باب حفظ حقوق الناس وأموالهم، ومنع أكلها عليهم بالباطل،
- إن تحريم الغش، هو احترام لجهد الإنسان السليم الذي يشقى من أجل أن يكسب لقمة العيش،
- وتحريم الغش بشكله البسيط دليل على تحريم كل أشكاله، وهذا يحفظ على الناس صحتهم،
- وتحريم الغش تحصين للأمة المسلمة حتى لا تنهكها النزاعات، ولا تدخلها العناصر الخبيثة لتفسد حياتها.
- إن أول من يستفيد من تحريم الغش هو المستهلك، فبلغة الاقتصاد قام رسول الله صلى الله عليه وسلم بحماية المستهلك.

رابعا: التوجيهات النبوية والتسعير

إن تحريم رسول الله صلى الله عليه وسلم للغش لا يعني أنه حصر الحماية في المستهلك، بل أنه صلى الله عليه وسلم قام بحماية المنتجين أيضا، أو العارضين للسلع والخدمات، وهذا يتجلى من خلال ما يلي:

حَدَّثَنَا الْعَلاءُ ، عَنْ أَبِيهِ ، عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ ، أَنَّ رَجُلا ، قَالَ : سَعِّرْ لَنَا يَا رَسُولَ اللَّهِ ، قَالَ : " إِنَّمَا يَرْفَعُ اللَّهُ وَيَخْفِضُ وَإِنِّي لأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ لأَحَدٍ عِنْدِي مَظْلَمَةٌ " ، فَقَالَ لَهُ آخَرُ سَعِّرْ فَقَالَ : " اللَّهَ " . وفي رواية عن أبى

جحيفة قال: (قالوا يا رسول الله سعر لنا قال: إن الله هو المسعر القابض الباسط وإني لأرجو أن ألقى الله تعالى و ليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في عرض و لا مال)

من هذا الحديث يظهر جانب آخر من عظمة رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو يحمي كلا من المستهلك والمنتج (أو العارض)، حيث رفض أن يحدد الأسعار، فقد يكون تحديدها لصالح المستهلك وعلى حساب المنتج، فتكون نتيجة هذا الأخير الخسارة والإفلاس، وقد يكون العكس أي في صالح المنتج أو العارض، والذي يدفع الثمن غاليا هو المستهلك، لذا لم يشأ رسول الله صلى الله عليه سلم أن يحدد الأسعار وتركها حرة تتقاذفها أمواج العرض والطلب، وهذا من الإعجاز النبوي في المجال الاقتصادي، بل يظهر رحمة رسول الله صلى الله عليه وسلم والتي شملت الغني والفقير. وعليه نستخلص ما يلي:

- إن رسول الله صلى الله عليه وسلم من خلاله توجيهاته في مجال التسعير أغلق الباب أمام المحتكرين رحمة بالمستهلكين،
- ومن خلال التسعير قام بحماية حق المنتجين الذي يخدمون مجتمعهم بصدق وإخلاص بعيدا عن كل أشكال الغش والاحتكار والغرر، والتدليس وغيرها من الأساليب المحرمة في شريعتنا،
- من خلال نظام التسعير حمى رسول الله صلى الله عليه وسلم العمال الذين يبذلون جهدا لإنتاج السلع والحصول على أجر مقابل ذلك، فلو تتراجع أرباح المنتجين سيضطرون إلى تسريحهم من عملهم، وهذا من رحمة رسول الله صلى الله عليه سلم بهم.
- إن التوجيهات النبوية متكاملة، ويلخصها حديث أبي سعيد الخدري –رضى الله عنه– أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (لا ضرر ولا ضرار) .

خامسا: قيمة العمل والتوجيهات النبوية

علمنا رسول الله صلى الله عليه وسلم أن العمل عبادة، وكان يحث صحابته رضوان الله تعالى عليهم على العمل عدم التبطل، حيث روى أنه ذات يوم سلم النبي صلى الله عليه وسلم على عبد الله بن مسعود رضي الله عنه فخجل ابن مسعود لأن يده كانت خشنة من العمل فتبسم النبي صلى الله عليه وسلم وقال : " هذه يد يحبها الله ورسوله "، ويقول صلى الله عليه وسلم: " إن الله يحب العبد المحترف" . عن أبى هريرة رضى الله عنه قال، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : " من بات كالاً من عمل يده بات مغفوراً له " . ويقول صلى الله عليه وسلم : " ما كسب الرجل كسباً أطيب من عمل يده" ، وفي رواية أخرى، قيل وكيف ذلك يا رسول الله؟ قال :لأنّ المؤمن إذا لم يكن ذا حرفة تعيّش بدينه.

وفي حديث آخر فعن أبي هريرة رضى الله عنه قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " لأن يأخذ أحدكم حبله، ثم يغدوا إلى الجبل فيحتطب فيبيع فيأكل ويتصدق خير له من أن يسأل الناس" .

الرسول صلى الله عليه وسلم حين جاءه من يطلب الصدقة فسأله: «ماذا عندك»؟ فقال له: ليس عندنا إلا قدح وحلس نجلس عليه، فطلب منه أن يأتيه بهما ثم باعهما بدرهمين. جعل درهماً منهما لنفقته ونفقة أهله، وطلب منه أن يشتري بالباقي قدوماً وقال له: «اذهب واحتطب وبع ولا تأتي إلا بعد خمسة عشر يوماً» ففعل الرجل وعاد بعد خمسة عشر يوماً ومعه خمسة عشر درهما..

من هنا تظهر رحمة رسول الله صلى الله عليه وسلم بنا عندما وجهنا للعمل ولم يوجهنا للتسول، والتواكل، والتبطل، وكان صلى الله عليه وسلم قادراً أن يدعو الله لأمته فلا تعمل ويأتيها رزقها رغدا من كل مكان، لكنه صلى الله عليه وسلم يدرك أن الأمة التي لا تعمل أمة زائلة، وأمة مسيطر عليها، ولن تقوم لها قائمة، وعليه يمكننا استخلاص ما يلي:

- العمل إذا أريد به وجه الله تعالى كان عبادة، لأنه يساعد المسلم فيصبح قادرا على عبادة الله،
- العمل يحفظ كرامة الإنسان، ورسول الله صلى الله عليه وسلم رحمة بأمته لم يعلمها التسول.

سادسا: حماية البيئة في التوجيهات النبوية

لم تتوقف التوجيهات النبوية عند الجوانب المالية والمادية والمعنوية للفرد المسلم، بل إنها شملت محيطه البيئي الذي يعيش فيه، فالبيئة المتعبة التي أصبح العالم اليوم يشكو من المشاكل التي أحدثها فيها نتيجة جشعه الاقتصادي وراح يبحث عن حلول لها، حيث أصبحوا يعقدون القمم العالمية التي يحضرها قادة العالم، ويحاولون جهدهم التخفيض من انبعاث الغازات المدمرة للبيئة، هذه القضية حسمها رسول الله صلى الله عليه وسلم منذ أكثر من أربعة عشر قرنا من الزمان، حيث كان يحث أمته على أن تهتم بمختلف عناصر البيئة، حتى تعيش في تناغم مع هذا المحيط الذي سخره الله لنا لخدمتنا، فلا يجب أن ندمره، تخيلوا أين يذهب بنا رسول الله صلى الله عليه وسلم في حماية البيئة فيقول: روى الإمام أحمد في مسنده والبخاري في (الأدب المفرد) عن أنس أن النبي صلى الله عليه وسلم قال " إن قامت الساعة، وفي يد أحدكم فسيلة، فإن استطاع ألا تقوم حتى يغرسها، فليغرسها" .

تخيلوا أن القيامة قامت، هل يستطيع الشخص أن يركز مع غرس الشجرة، لكن رسول الله صلى الله عليه وسلم يرشدنا أنه حتى في أحلك الظروف يجب أن تهتموا ببيئتكم، وأن تسهموا في تحسين ظروف المعيشة على الأرض، وهل هنالك أسوأ من أن تقوم الساعة وفي يد أحدهم فسيلة فرسول الله يرشده إلى غرسها.

ليس الغرس فقط من الإشارات النبوية لحماية البيئة، بل نهى النبي صلى الله عليه وسلم أن يُبال في الماء الراكد . هذه فقط جوانب محدودة من ضمن أحاديث عديدة تبين حرص رسول الله صلى الله عليه وسلم على البيئة، وعليه يمكن استخلاص ما يلي:

- من رحمة رسول الله صلى الله عليه وسلم بأمته أن أعطاهم توجيهات لحماية أنفسهم من خطر التلوث البيئي، فكان غرس الأشجار أحد الحلول العظيمة التي أرشدنا إليها رسول الله صلى الله عليه وسلم، وهذا ما تحاول مؤسسات الأمم المتحدة اليوم فعله بغرس مئات الملايين من الأشجار لحماية البيئة،
- الماء عصب الحياة، وحتى لا يضيع من بين أيدينا حماه رسول الله صلى الله عليه وسلم وحمى أمته بمنعها من البول في الماء الراكد، وهذا رحمة بهذه الأمة، ونحن نرى اليوم أن حروبا تقام بين الدول من أجل الماء، وتوجيهات عالمية للاقتصاد في استعماله.

سابعا: الوقف والتوجيه النبوي

بدأ الوقف في العصر الإسلامي مع بدء العهد النبوي في المدينة المنورة، وذلك ببناء مسجد قباء الذي يصفه القرآن الكريم بأنه: »أسّس على التقوى من أوّل يوم « وهو بذلك أول وقف ديني في الإسلام، وقد تم ذلك بعد الهجرة مباشرة ... ثم تلا ذلك المسجد النبوي على أرض كانت لأيتام من بني النجار اشتراها النبي صلى الله عليه وسلم ودفع ثمنها مائة درهم ... فكان النبي أول من أوقف في الإسلام بوقفه أرض مسجده .

إلاّ أن من المفكرين من يعتبر أن أول وقف في الإسلام كان حوائط مخيريق، ذلك أن ممن قتل يوم أحد رجل يهودي يدعى مخيريق ، وكان أحد بني ثعلبة الفطيون. قال ابن إسحاق :لما كان يوم أحد قال (أي مخيريق): »يا معشر يهود، والله لقد علمتم أن نصر محمد عليكم لحق«، قالوا:» إن اليوم يوم سبت«، قال:» لا سبت لكم« فأخذ سيفه وعدّته وقال:» إن أصبت اليوم، فما لي لمحمد يصنع فيه ما شاء«، ثم غدا إلى رسول الله عليه السلام، فقاتل حتى قتل، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم:»فيما بلغنا، مخيريق خير يهود«، وكانت حدائق مخيريق سبع حوائط حبسها النبي صلى الله عليه وسلم.

ومن الأوقاف التي تمت في عهد النبي (ص)، وقف عمر بن عبد الخطاب رضي الله عنه، فعن ابن عمر أن عمر بن الخطاب أصاب أرضًا بخيبر فأتى النبي (ص) يستأمره فيها، فقال: يا رسول الله إني أصبت أرضًا بخيبر لم أصب مالاً قط أنفس عندي منه، فما تأمرني به؟ قال: »إن شئت حبست أصلها وتصدقت بها، قال: فتصدّق بها عمر أنه لا يباع ولا يوهب ولا يورث، وتصدّق بها في الفقراء وفي القربى، وفي الرقاب، وفي سبيل الله وابن السبيل، والضعيف ولا جناح على من وليها أن يأكل منها بالمعروف، ويطعم غير متمول« .

ثم من أشهر أوقاف الصحابة أيضًا وقف عثمان ابن عفان، فقد كانت في عهد النبوة عين يستقي منها المسلمون لشربهم، وكان مالك العين يعنّتهم بسعره، فانتدب النبي (ص) أصحابه إلى شراء العين وقال: »من يبتاع بئر رومة غفر الله له« ...فاشتراها عثمان ابن عفان رضي الله عنه وأوقفها في سبيل الله على المسلمين على أن دلوه فيها مثل دلائهم.

وكخلاصة لما سبق فإن رسول الله صلى الله عليه وسلم بتوجيهه الصحابة للممارسة الوقفية أراد أن يكون الوقف أداة يتراحم بها المسلمون، ويرفعون بها الغبن والفاقة عن بعضهم بعضا، فديمومة الوقف تجعل الآفات الاجتماعية والاقتصادية الخطيرة لا تقضي على المجتمع المسلم، بل إن الأوقاف ستوفر على الأقل حد الكفاية للطبقات المحرومة، ونحن نعلم أثر تلك الوقفيات التي بدأها رسول الله صلى الله عليه وسلم رحمة بأمته، امتد أثرها إلى مراحل متقدمة من الحضارة الإسلامية، ووصل المسلمون إلى وقف المستشفيات ودور العلم، والمراكز التجارية والخانات، وغيرها من أوقاف عقارية ناهيك عن وقف النقود وتسخيرها لمساعدة المفلسين من التجار وغيرهم ممن تعرضوا للأزمات الاقتصادية الخطيرة.

ثامنا: الزكاة والتوجيهات النبوية

الزكاة ثالث ركن من أركان الإسلام، عبادة مالية، يقصد بها التقرب إلى الله ببذل المال، ورسول الله صلى الله عليه وسلم وهو يأخذ الزكاة ويوزعها بأمر من الله كان يعطي توجيهات عظيمة لصحابته رضوان الله عليهم ممكن كلفهم بجمع الزكاة وتوزيعها، فكانت تلك التوجيهات رحمة بالمزكين من جهة ورحمة بالمستحقين من جهة ثانية.

حدثنا أبو عاصم عن زكريا بن إسحاق عن يحيى بن عبد الله بن صيفي عن أبي سعيد عن ابن عباس أن النبي صلى الله عليه وسلم لما بعث معاذا إلى اليمن، فقال إنك تأتي قوما أهل كتاب فادعهم إلى أن يشهدوا أن لا إله إلا الله وأن محمداً رسول الله فإن أطاعوا لك في ذلك فأخبرهم أن الله فرض عليهم خمس صلوات في كل يوم وليلة فإن هم أطاعوا لك في ذلك فأخبرهم أن الله فرض عليهم صدقة في أموالهم تؤخذ من أغنيائهم وترد على فقرائهم فإن هم أطاعوا لك في ذلك فإياك وكرائم أموالهم وإياك ودعوة المظلوم فإنه ليس لها من دون الله حجاب).

إن رسول الله صلى الله عليه وسلم هو من أسس التنظيم الإداري للزكاة، وتوجيهاته التي نستخلصها من هذا الحديث تدل على أنه رحم أمته حتى وهو يأخذ منها زكاتها، أي أن السلطة التي أعطيت له والتي خولت له أن يوكل الصحابة بجمع وتوزيع الزكاة جعلته يؤسس لممارسات راقية حتى وهو يجبي الزكاة بنفسه أو من أوكله بفعل ذلك، أي أن هذه الممارسات تعتمد إلى أسس أخلاقية يجب التقيد بها، لأن الغني الذي نأخذ منه كرائم أمواله سينظر بنوع من النقص للطريقة التي تمارس بها عملية جمع الزكاة، وكأن فيها قهر وظلم، لذلك حذر رسول الله السعاة من دعوة المظلوم، وهذا أفضل رادع للممارسات غير السوية في جمع وتوزيع الزكاة.

وعن عبيد الله بن عدي بن خيار أن رجلين حدثاه أنهما أتيا رسول الله –صلى الله عليه وسلم– يسألانه من الصدقة، فقلب فيهما النظر، فرآهما جلدين، فقال: إن شئتما أعطيتكما، ولا حظ فيها لغني، ولا لقوي مكتسب .

ومما سبق يظهر التوجيه النبوي العظيم حتى في عملية التوزيع، فقد أشار إلى أن الصدقة أو الزكاة لا تحل للقادر على العمل والغني، وهذا رحمة بهم وبالفقراء والمساكين وأصحاب الحق فيها من الأسهم الثمانية، ذلك أن الناس إذا كانت قادرة على العمل وتتقاعس عليه وتنتظر الزكاة، فقد وضع رسول الله صلى الله عليه وسلم حدا لهم حتى لا يركنوا إلى الكسل والتقاعس عن العمل، وأيضا بالنسبة للغني الذي فتح الله عليه فقد حذر رسول الله صلى الله عليه وسلم من أن يعطى من أموال الزكاة، لأن الأصل أن تخرج الزكاة منه ولا ترجع إليه بشكل مباشر، وإنما بشكل غير مباشر، عندما تزداد المقدرة الاستهلاكية عند الفقراء والمساكين الذين يستخدمون زكاتهم في شراء المنتجات والخدمات التي يوفرها لهم المنتجون الأغنياء، وعليه فقد وضع رسول الله صلى الله عليه وسلم هذه القواعد رحمة بالفقير والمسكين والقادر على العمل حتى لا تختل التوازنات الاقتصادية في المجتمع، ويكون هنالك تناغم في الممارسات الاقتصادية والاجتماعية لكل فرد من أفراده، ففي الزكاة هنالك معط وآخذ، ولضمان السيرورة الحسنة لنظامها هنالك عامل على الزكاة يضمن السير الحسن لجمعها وتوزيعها، وهذه من رحمة رسول الله صلى الله عليه وسلم بنا.

خاتمة

إن التعليمات النبوية في مجال المعاملات المالية وأيضا تلك المتعلقة بحماية البيئة، حتى تلك الممارسات التجارية السلبية التي نهانا عنها صلى الله عليه وسلم، بالإضافة إلى توجيهاته في باب الصدقات والزكاة، تجعلنا ندرك رحمته صلى الله عيه وسلم بأمته، حيث حصنها في معاملاتها بشكل يحمي كل فئات المجتمع، فقيرهم وغنيهم تاجرهم ومستهلكهم، وكل هذا يسير وفق أسس وقواعد لو طبقها العالم ما كان ليصل إلى أزمة كهذه الأزمة المالية العالمية الخطيرة التي يعيشها.



إننا كمسلمين علينا أن ندرك أن هذه القواعد ليست تقييدا لحرية الاقتصادية، وإنما حماية للمجتمع من أن تطغى عليه المادة مثلما طغت على المجتمعات الغربية، التي اعتمدت مبدأ أساسيا وضعه آدم سميث عندما قال: "دعه يعمل دعه يمر"، وهذه المقولة الخطيرة عززت الأنا في نفوس الرأسماليين وجعلتهم يبنون نجاحاتهم على أنقاض الطبقات المتوسطة والفقيرة في المجتمعات.

إن قواعد المعاملات عند المسلمين تحتاج إلى إعادة بعث، بما يعزز تمسك الأمة الإسلامية بدينها وبسنة نبيها عليه الصلاة والسلام وما لم تعمد إلى ذلك فإنها ستظل تتجرع مرارة الإخفاق باعتماد أنظمة اقتصادية واجتماعية لا تتوافق وخصوصية الإنسان المسلم.

إن ممارساتنا الاقتصادية والاجتماعية نحن المسلمين ترتكز إلى أسس أخلاقية، تعزز مبدأ الرحمة الاقتصادية والاجتماعية اللذين وضعهما رسول الله صلى الله عليه وسلم، وهذا ما يفتقده الغرب، حيث لم يتفطن إلى الجانب الأخلاقي في حياته الاقتصادية الاجتماعية إلا بعد أن تزعزع نظامه الاقتصادي الليبرالي جراء الأزمة المالية العالمية.

وعليه فإننا نوصي في نهاية بحثنا بما يلي:

١. تعميق البحث في الأبعاد الأخلاقية للمعاملات الاقتصادية في الإسلام،
٢. إحياء سنة الاقتداء برسول الله صلى الله عليه وسلم في معاملاتنا المالية،
٣. نشر أخلاق التاجر المسلم في الأوساط التجارية انطلاقا من غرف التجارة ووصولا إلى أسواقنا،
٤. ترقية العمل المصرفي الإسلامي وإبعاد أي محاولة لتغريبه وتجريده من روح الإسلام،
٥. التأسيس لبنوك القرض الحسن، استجابة لتوجيهات الرسول الأكرم صلى الله عليه وسلم،
٦. ضرورة أخلقة صناديق ومؤسسات الزكاة وتطهيرها من العناصر المسيئة لها لرسالة الزكاة،
٧. نشر الفكر الوقفي الراقي، في أجمل صوره التي يحفظها تاريخ الحضارة الإسلامية،
٨. الترويج لأفكار حماية البيئة التي أسسها رسول الله صلى الله عليه وسلم.

والله من وراء القصد وهو يهدي السبيل

هوامش البحث :

1. سورة البقرة، الآيتان: 278، 279.
2. مسلم 3/1218 برقم 1597.
3. أخرجه الحاكم في المستدرك 2/37 وقال: حديث صحيح على شرط الشيخين ولم يخرجاه، ووافقه الذهبي، وقال شعيب الأرنؤوط: صححه الحافظ العراقي، انظر حاشية 8/55 من شرحه السنة للبغوي تحقيق زهير وشعيب الأرنؤوط. وأخرج نصفه الأول ابن ماجه عن أبي هريرة وصححه الشيخ الألباني في صحيح ابن ماجه 2/27، وانظر: كلام العلامة ابن باز في ص138 من هذا الكتاب.
4. البخاري مع الفتح 4/313 برقم 2083 و4/296، برقم 2059 باب من لم يبال من حيث كسب المال.
5. سنن ابن ماجه 2/765 برقم 2279 وقال الشيخ ناصر الدين الألباني في صحيح الجامع الصغير 5/120 "إنه حديث صحيح".
6. كنز العمال في سنن الأقوال والأفعال، الحديث رقم 47351
7. نفس المرجع، الحديث رقم 18851
8. رواه مسلم
9. إسناده حسن رجاله ثقات عدا العلاء بن عبد الرحمن الحرقي وهو صدوق حسن الحديث، على شرط مسلم.
10. رواه الطبراني
11. حديث حسن رواه ابن ماجه، والدارقطني مسندا.
12. رواه الطبراني
13. رواه السيوطي
14. رواه ابن ماجة
15. رواه الشيخان
16. (رواه البخاري).
17. (رواه مسلم كتاب [الطهارة]
18. سورة التوبة، الآية: 108.
19. منذر قحف، الوقف الإسلامي ...، مرجع سابق، ص19 (بتصرف).
20. من بينهم: محمد بن عبد العزيز بنعبد الله،ج1، مرجع سابق، ص119 وما بعدها. بينما يرى منذر قحف أن الروايات الموجودة لا تؤكد الجزم بوقف حدائق مخيريق من قبل النبي صلى الله عليه وسلم، أنظر: منذر قحف، الوقف الإسلامي...، مرجع سابق، ص21-20.
21. مخيريق اليهودي، كان حبرًا من علماء بني النضير آمن برسول الله (ص) يوم أحد.
22. نقلا عن: محمد بن عبد العزيز بنعبد الله، مرجع سابق، ص119 (بتصرف).
23. هذه الحوائط (حدائق النخيل) وهي:
    - الأعواف أو الأعراف
    - الصافية:موضع بشط دجلة
    - الدلال
    - الميث:اسم موضع جبل بالمدينة
    - برقة:غلظ فيه حجارة ورمل
    - حسنى:اسم جبل
    - أم إبراهيم (ابن النبي (ص)) مارية: وكان النبي (ص) قد أسكن مارية هناك. أنظر:محمد بن عبد العزيز بنعبد الله، مرجع سابق، ج1، ص120،
24. شهاب الدين ابن حجر العسقلاني، فتح الباري شرح صحيح البخاري، ج5، الرياض: دار السلام، 200، ص392.
25. رواه النسائي، كتاب الأحباس، باب وقف المساجد، نص الحديث: أخبرنا اسحق بن إبراهيم قال أنبأنا عبد الله بن إدريس قال سمعت حصين بن عبد الرحمن يحدث عن عمر بن جاوان عن الأحنف بن قيس قال:"...جاء عثمان بن عفان عليه ملاءة صفراء قد قنع بها رأسه فقال أههنا علي أههنا طلحة أههنا الزبير أههنا سعد قالوا نعم قال فإني أنشدكم بالله الذي لا إله إلا هو أتعلمون أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال من يبتاع مربد بني فلان غفر الله له فابتعته بعشرين ألفا أو بخمسة وعشرين ألفا فأتيت رسول الله صلى الله عليه وسلم فأخبرته فقال اجعلها في مسجدنا وأجره لك قالوا اللهم نعم قال فأنشدكم بالله الذي لا إله إلا هو أتعلمون أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال من يبتاع بئر رومة غفر الله له فابتعته بكذا وكذا فأتيت رسول الله صلى الله عليه وسلم فقلت قد ابتعتها بكذا وكذا قال اجعلها سقاية للمسلمين وأجرها لك قالوا اللهم نعم قال فأنشدكم بالله الذي لا إله إلا هو أتعلمون أن رسول الله صلى الله عليه وسلم نظر في وجوه القوم فقال:من جهز هؤلاء غفر الله له يعني جيش العسرة فجهزهم حتى ما يفقدون عقالا ولا خطاما قالوا نعم قال اللهم اشهد اللهم اشهد" (راجع: موسوعة الحديث النبوي الشريف، سنن النسائي، CD-ROM: إنتاج موقع روح الإسلام، الإصدار الأول).
26. رواه أحمد، وقواه أبو داود، والنسائي.

السياسات المالية
في عصر عمر بن الخطاب رضي الله عنه (١٣-٢٣هـ)
[مورد الفتوحات والعشور]



عامر محمد نزار جلعوط
ماجستير في الاقتصاد الإسلامي

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على فخر الأنبياء والمرسلين وعلى آله وصحبه الطيبين الطاهرين الأمينين، ومن سار بدربهم ومشى على ومضات نورهم إلى يوم الدين وبعد: فهذا قبس مبارك من السياسة المالية لأمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه نوجزها بما يلي:

(١) مورد الفتوحات:

ويقصد بمورد الفتوحات: ما جاء إلى بيت مال المسلمين من فتوحات عظيمة في زمن الفاروق عمر بن الخطاب رضي الله عنه وتشمل هذه الفتوحات الفيء والغنائم والخراج.

حيث زادت الغنائم وكثر الفيء في عهد عمر بن الخطاب رضي الله عنه عما كانت عليه في زمن الخليفة أبي بكر الصديق رضي الله عنه وذلك بسبب:

- اتساع المناطق المفتوحة والتي كانت تتمتع بذخر اقتصادي كبير.
- كثرة اهتمام قادة الفرس والروم بمظاهر الأبهة والعظمة حيث حاز المسلمون منهم أموالاً كثيرة عن طريق

١. سلب القادة الذين خرجوا للميدان بكامل زينتهم و أبهتهم، وقد بلغ أحياناً ١٥٠٠درهم و٣٠٠٠٠ درهم .
٢. أملاك كسرى وأهله ويقال إن غلتها بلغت ٧٠٠٠٠٠٠ درهم حيث جعلت لبيت مال المسلمين ومنها بساط كسرى وهو ٣٦٠٠ ذراع مربعة أرضه مفروشة بالذهب وموشىً بالفصوص وفيه رسوم ثمار بالجواهر، وورقها بالحرير، وفيه رسوم للماء الجاري بالذهب، وقد بيعت بعشرين ألف درهم (٢٠,٠٠٠ درهم) .
٣. الذهب والفضة والمجوهرات العظيمة من غنائم جلولاء وغيرها حيث بلغ خُمس جلولاء ستة ملايين درهم.

لقد فتحت المدن العظيمة آنذاك، وحاز المسلمون أموالاً عظيمة. وأعظم الغنائم هي أرض السواد التي وقفها عمر للدولة ولم يقسمها رضي الله عنه وأصبحت تلك الأراضي بما يعرف بالأملاك السلطانية أو الأميرية ويدل فعله على ما يلي:

- الرؤية البعيدة، التي كان يتمتع بها الفاروق.
- ضرورة تخطيط ولي الأمر لمستقبل الأمة والأجيال.
- تحقيق العدل بين مواطني الأمة وإيصال حقوقهم إليهم أينما كانوا
- الحرص على تأمين مورد عام ودائم لبيت المال.

(٢) مورد العشور:

أدخل عمر بن الخطاب مورداً جديداً لبيت المال لم يكن موجوداً في عهد النبي صلى الله عليه وسلم وخليفته أبي بكر رضي الله عنه و ذلك لما اتسعت الدولة في عهد عمر وامتدت حدودها وأصبح التبادل التجاري ضرورةً للمصلحة العامة للأمة، وضع عمر رضي الله عنه جباية العشور على حدود الدولة معاملة بالمثل.

وفرض عمر بن الخطاب رضي الله عنه تلك الأموال على الوافدين إلى دار الإسلام كما كان أهل الحرب يأخذونها من تجار المسلمين القادمين إلى بلادهم معاملة بالمثل، حيث كتب أبو موسى الأشعري رضي الله عنه إلى عمر بن الخطاب رضي الله عنه: (إن تجاراً يأتون أرض الحرب فيأخذون منهم العشر) فكتب إليه عمر رضي الله عنه: (خذ منهم كما يأخذون من تجار المسلمين وخذ من أهل الذمة نصف العشر ومن المسلمين من كل أربعين درهماً درهماً، وليس فيما دون المائتين شيء فإذا كانت مائتين ففيها خمسة دراهم، وما زاد فبحسابه) .

كتب أهل منبج – قوم من أهل الحرب آنذاك – إلى عمر بن الخطاب رضي الله عنه: دعنا ندخل أرضك تجاراً وتعشّرنا، قال: فتشاور عمر بن الخطاب مع أصحاب رسول الله صلى الله عليه وسلم،فأشاروا عليه به، فكان أول عُشر من أهل الحرب. وأورد الإمام أبو يوسف أن أنس بن سيرين قال أرادوا أن يستعملوني على عشور الأُبلّة فأبيت، فلقيني أنس بن مالك فقال ما يمنعك ؟ فقلت: العشور أخبث ما عمل عليه الناس. قال: فقال لي: لا تفعل، عمر صنعه فجعل على أهل الإسلام ربع العشر وعلى أهل الذمة نصف العشر وعلى المشركين ممن ليس له ذمة العشر .

وأول موظف جعله عمر بن الخطاب هو زياد بن حدير الأسدي حيث اتبع السياسة المالية التي أمره بها الفاروق رضي الله عنه والتي كانت في حد ذاتها دعوة للترغيب في الإسلام.

يروي هذا الأخير أن عمر بن الخطاب رضي الله عنه بعثه على عشور العراق والشام وأمره أن يأخذ من المسلمين ربع العشر، ومن أهل الذمة نصف العشر، ومن أهل الحرب العشر. وكان يريد أن يأخذ مرّة من رجل تغلبي عربي نصراني فقال له التغلبي: كلما مررت بك أخذت مني ألفاً قال نعم، قال فرجع التغلبي إلى عمر بن الخطاب رضي الله عنه وقص عليه قصته فقال له عمر: كُفيت، ولم يزد على ذلك.

فلّما رجع التغلبي إلى زياد، وقد وطن نفسه على أن يعطيه ألفاً أُخرى، فوجد كتاب عمر بن الخطاب قد سبقه إليه: (من مر عليكم فأخذت منه صدقة فلا تأخذ منه شيئاً إلى مثل ذلك اليوم من قابل، إلا أن تجد فضلاً). قال الرجل: قد والله كانت نفسي طيّبة أن أعطيك ألفاً، وإني أُشهد الله أني بريءٌ من النصرانية وأنّي على دين الرجل الذي كتب إليك هذا الكتاب . وهكذا يظهر أنّ السياسة المالية في جمع العشور كانت:

- المعاملة بالمثل وهي تابعة لمصلحة الأمة فلو اقتضت المصلحة إلغاءها – إلغاء رسوم الحواجز الجمركية – أو تخفيض قيمتها كما فعل عمر رضي الله عنه حين أمر عمّاله أن يأخذوا نصف العشر من الحربيين حين دخولهم الحجاز بالزيت والحبوب كما أمر بإعفائهم أحياناً، وذلك كي يكثر الحمل إلى المدينة وينعم الناس، فعن ابن عمر عن أبيه قال: (كان عمر يأخذ من النبط : من الزيت والحنطة نصف العشر، لكي يكثر الحمل إلى المدينة، ويأخذ من القطنية العشر) .
- لا تؤخذ العشور دون ضابط فجبايتها لمرة واحدة في العام وإن عاد صاحبها وذلك لأنه لا ثني في الصدقة .
- لا يُسمى ما يأخذ من مال المسلمين باسم العشور إنما هو زكاة للأموال الباطنة التي قد ظهرت، وبأدلة فريضة الزكاة، وأخذه من أهل الذمة إنما هو بمقدار يختلف عن أهل الحرب، يستند إلى أدلة مقدار الزكاة والدليل قوله: (وليس فيما دون المائتين شيء فإذا كانت مائتين ففيها خمسة دراهم، وما زاد فبحسابه). قال زياد بن حدير: ما كنا نعشر مسلماً ولا معاهداً، وأراد أن كنا نأخذ من المسلمين ربع العشر ومن أهل الذمة نصف العشر .
- السياسة المالية في العشور هي دعوة وترغيب في الإسلام، والحق يُعطى، والعدل يسُود بين كل مواطنين الدولة الإسلامية.
- اهتمام عمر بن الخطاب رضي الله عنه بالتجارة الخارجية، وحسن معاملة التجار على اختلاف أصنافهم وتتبعه للعمال والأمراء والكتابة لهم وسرعة إيصال الأوامر، وعدم السعف في الجباية.

وهكذا فإن عصر الفاروق عمر رضي الله عنه يعتبر عصراً فريداً في كافة المجالات ومنها الموارد المالية التي حظيت منه برعاية إدارية نادرة مما انعكس إيجاباً على الموارد المالية في عصر خليفته عثمان بن عفان رضي الله عنه.

هوامش البحث :

1. فصل الخطاب في سيرة عمر بن الخطاب للدكتور علي الصلابي ص 203.
2. عصر الخلافة الراشدة الدكتور أكرم ضياء العمري ص208.
3. جَلُولاء: مدينة صغيرة عامرة بالعراق في أول الجبل بها نخل وزروع، قتل فيها من الأعاجم مائة ألف وذلك سنة تسع عشرة سميت جلولاء لما جللها من قتلاهم، وكانت غنيمة المسلمين فيها أكثر منها يوم القادسية، بلغ السهم ستة آلاف درهم، وأصاب المسلمون اثني عشر ألف جارية كان بعضهن لكسرى، ولما أُتي عمر رضي الله عنه بغنائم جلولاء قال: والله لا يظلها سقف دون السماء، فأمر بها فألقيت بين صفتي المسجد وطرح عليها الانطاع – الجلود- وبات عليها الخزان، فلما أصبح غدا ومعه المهاجرون والأنصار، فلما رآها عمر رضي الله عنه بكى، فقال له عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه: ما يبكيك يا أمير المؤمنين؟ هذا يوم شكر، قال: والله ما أبكي إلا أني أعلم أن رسول الله صلى الله عيه وسلم كان أكرم على الله عز وجل وأحب إليه مني، ولكني قد كنت أعلم أنه قد كان يشتهي أن يصيب من هذا شيئاً يسد به خلة أصحابه، ثم قال: والله ما فتح الله هذا على قوم إلا جعل بأسهم بينهم. قال الحسن رضي الله عنه: فقسمه والله ما أدخل بيته منه خرصاً، والخرص: الحلقة التي تكون في الأذن. عن الروض المعطار ص168.
4. الخراج للإمام أبو يوسف ص26 - 27
5. منبج: مدينة بينها وبين الفرات مرحلة (غرب نهر الفرات، شرقي حلب) وهي من بناء الروم الأول وفيها أسواق عامرة وتجارات دائرة وغلات وأرزاق. ويحف بغربيها وشرقيها بساتين ملتفة الأشجار مختلفة الثمار، والماء يطرد بها ويتخلل جميع نواحيها، وأرضها كريمة وأسواقها فسيحة، ودكاكينها وحوانيتها كأنها الخانات والمخازن اتساعاً وكبراً، وكانت من مدن الروم العتيقة، ولهم بها من البناء آثار تدل على عظيم اعتنائهم بها، ولها قلعة حصينة، وأهلها أهل خير وفضل، ومعاملاتهم صحيحة وأحوالهم مستقيمة. عن الروض المعطار في خبر الأقطار جـ1 ص547 لمحمد بن عبد المنعم الحِميري تحقيق إحسان عباس مؤسسة ناصر للثقافة - بيروت - دار السراج ط2 - 1980 م.
6. الخراج لأبي يوسف 135.
7. زياد بن حدير الأسدي: أحد بني مالك بن ثعلبة بن دودان بن أسد بن خزيمة. روى عن عمر وعلي وطلحة بن عبيد الله كان يقول: أنا أول من عشر في الإسلام وكان له عقب بالكوفة عن الطبقات الكبرى لابن سعد جـ6 ص 130.
8. الخراج لأبي يوسف ص136.
9. الخراج لأبي يوسف 137 والأُبلّة: بضم الهمزة والباء واللام المشددة، مدينة بالعراق بينها وبين البصرة أربعة فراسخ ونهرها الذي في شمالها، وجانبها الآخر على غربي دجلة، وهي صغيرة المقدار حسنة الديار واسعة العمارة متصلة البساتين عامرة بالناس المياسير وهم في خصب من العيش ورفاهية عن الروض المعطار في خبر الأقطار جـ1 ص8.
10. قوم من العرب.
11. الْقَطْنِيَّةِ: اسم جامع للحبوب التي تطبخ وذلك مثل العدس والباقلاء واللوبياء والحمص والأرز والسمسم وليس القمح والشعير. لسان العرب جـ13 ص342.
12. مالك في الموطأ كتاب الزكاة باب عشور أهل الذمة ص171برقم 619.
13. أي لا تؤخذ في السنة مرتين و(لاثني في الصدقة) هو حديث كما ذكره ابن الجوزي في النهاية وغريب الحديث والأثر جـ1 ص130وذُكر في كنز العمال منسوباً في روايته للديلمي. وعدم الثني في العشور فيه خلاف بين الفقهاء .
14. الأموال لأبي عبيد برقم 1643 المكتبة التجارية الكبرى مصر.

دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة



حسين عبد المطلب الأسرج
باحث اقتصادي أول ومدير إدارة بوزارة الصناعة
والتجارة الخارجية المصرية

إن قضية تنمية وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة تحتل أهمية كبيرة لدى صناع القرار الاقتصادي في كافة الدول المتقدمة والنامية – وخاصة الدول العربية – لما تلعبه هذه المشروعات من دور محوري في التنمية الاقتصادية والاجتماعية بها. وتتجسد أهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة بدرجة أساسية في قدرتها على توليد وتوطين الوظائف بمعدلات كبيرة وتكلفة رأسمالية قليلة، وبالتالي المساهمة في معالجة مشكلة البطالة التي تعاني منها غالبية الدول العربية، وتتمتع المشروعات الصغيرة والمتوسطة بروابط خلفية وأمامية قوية مع المشروعات الكبيرة، وتساهم في زيادة الدخل وتنويعه وزيادة القيمة المضافة المحلية، كما أنها تمتاز بكفاءة استخدام رأس المال – على ضآلته – نظرا للارتباط المباشر لملكية المشروع بإدارته وحرص المالك على نجاح مشروعه وإدارته بالطريقة المثلى.وبرغم المحاولات الجادة لتطوير وتنمية هذا القطاع إلا أن الحصول على التمويل يعد من أهم العقبات التي تواجه أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة، والذين عادة لا تتوفر لديهم رؤوس الأموال الكافية التي تمكنهم من إنشاء مشاريعهم الخاصة، كما لا يوجد لديهم الضمانات الكافية التي يمكن تقديمها للبنوك للحصول بموجبها على قروض، ومن جانب آخر فإن مصادر التمويل في صورة قروض بفائدة ترهق كاهل هذه المشروعات (إذ تعدّ الفوائد بمثابة تكلفة ثابتة) وتجعلها تفقد ميزتها التنافسية مع المشاريع الأخرى، كما أن بعضهم الآخر من الراغبين في إقامة مشاريعهم الصغيرة والمتوسطة يعزف عن التعامل بالقروض الربوية.لذلك أصبح من الضروري البحث عن بدائل تمويلية أخرى تكون أكثر ملاءمة وفي متناول المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ومن أبرز هذه البدائل التمويل بالصيغ الإسلامية التي لا تعتمد على الفوائد الثابتة.وتبدو أهمية صيغ التمويل الإسلامي، في قدرتها على تحقيق العدالة بين طرفي المعاملة، بحيث يحصل كل طرف على حقه، بدلا من نظام الإقراض بالفوائد الذي يضمن حق صاحب القرض عادة على حساب المقترض، كما تضمن هذه الأدوات استخدام التمويل المتاح في مشروعات تنمية حقيقية تفيد المجتمع. إضافة الى حرص التمويل الإسلامي على الربط بين الأرصدة المالية والأرصدة الحقيقة وعلى رفض اعتبار النقود أرصدة في حد ذاتها.

وصيغ التمويل الإسلامي تملك من الخصائص والسمات ما يحول دون وجود مشكلات التمويل للمشروعات الصغيرة، بما تتضمنه من مزايا لا توجد في غيرها من أنظمة التمويل التقليدي، فهي تتسم بالتنوع والتعدد، فهناك أساليب للتمويل قائمة على التبرعات والبر والإحسان، وأساليب للتمويل قائمة على المشاركات، وأساليب تمويل أخرى قائمة على الائتمان التجاري، كما أنها متعددة المجالات من زراعة وصناعة وتجارة وخدمات، وكل هذا يتيح فرصا ومجالات أكثر لتمويل المشروعات الصغيرة. كما أن أساليب التمويل الإسلامية تقوم على أساس دراسات الجدوى من الناحية الاقتصادية، وعلى أساس الحلال من الناحية الشرعية، ولا تحول تلك الأساليب بين مؤسسات التمويل وأخذ الضمانات الكافية التي تؤمن أموالها. كما أنها تنقل التمويل من أسلوب الضمان والعائد الثابت إلى أسلوب المخاطرة والمشاركة، والغنم بالغرم، وتغلب النشاط الإنتاجي على النشاط المالي، وترسخ مفهوم الرقابة والمتابعة على التمويل الممنوح، وتراعي ظروف المتعثرين.

وجدير بالذكر أن الظهور الحديث للتمويل الإسلامي بدأ منذ السبعينيات وزاد حجم سوقه بصورة ملحوظة، وهو يتراوح ما بين ٨٠٠ بليون دولار الى ١ ترليون دولار أميركي في الآونة الحالية،كما أنه ينمو حاليا بمعدلات سريعة تتراوح ما بين ١٠-١٥٪ سنوياً . كما يقدر حجم السوق الدولي للصكوك الإسلامية حاليا بحوالي ٨٠ بليون دولار.وأنها نمت بمعدل يفوق خمس مرات في الفترة من ٢٠٠٤ الى ٢٠٠٧، ولكن إصدار هذه الصكوك تراجع لأقل معدلاته في السنوات الثلاثة الأخيرة خلال عام ٢٠٠٨ ليبلغ ١٥,٨ بليون دولار فقط مقارنة مع ٤٦,٧ بليون دولار في عام ٢٠٠٧.

وصيغ التمويل الإسلامي التي تناسب معظم المشروعات الصغيرة عديدة وتتكامل مع بعضها البعض في نفس الوقت، حيث يختار صاحب مشروع الصيغة التي تناسبه وتتفق مع ظروفه وإمكاناته وهذا أفضل وأجدى من نظام التمويل القائم على الفائدة والذي ثبت فشله في تمويل معظم المشروعات الصغيرة. فعقد المرابحة يكون قائما علي أساس شراء سلع ومواد للمشروع الصغير لكنها لا تلبي الحاجة إلي دفع الأجور والسيولة اللازمة للإنفاق علي الإنتاج، بينما يتيح الاستصناع توفير التمويل للتكاليف المتغيرة مثل الاجور والنفقات الإدارية الاخرى. كما ان السلم يشترط لصحته تعجيل دفع الثمن أما في الاستصناع فلا يشترط ذلك اذ يصح الاستصناع مع تأجيل دفع الثمن كله او بعضه.ويمكن ايضا ان تتكامل صيغ التمويل الاسلامي لتحقيق ارباحاً اضافيه لا تتحقق عند تطبيق كل عقد منفردا، فيمكن الجمع بين عقد الاستصناع وعقد المرابحة حيث يمكن القيام باستصناع بضائع معينه يحتاجها السوق، ثم عند تسليمها يمكن أن تباع مرابحة كما يمكن الجمع بين عقد الاستصناع وعقد المشاركة وذلك بمشاركه صناع مختصين وعند ذلك يتم عقد استصناع للشركات التي هو طرف فيها. أيضا يمكن الجمع بين عقد الاستصناع وعقد السلم وذلك عندما يشترط في البيع الأول دفع الثمن في مجلس العقد أما البيع الثاني فلا يشترط فيه دفع الثمن في المجلس. وقد قامت مجموعة بنك

النيلين في السودان بالجمع بين عقدي الاستصناع والمرابحة حيث قامت بتمويل الصناعات الصغيرة مثل معاصر الزيوت ومعامل صناعة الصابون، وتقوم المجموعة بالاتفاق مع أصحاب الورش على الأسعار والكميات المطلوبة وتواريخ تسليم المعاصر أو المعامل مثلا وهنا تكون مجموعة بنك النيلين مستصنعا والطرف الآخر صانعا وبدورها تقوم المجموعة ببيع هذه المعاصر والمعامل إلى صغار المنتجين والمهنيين وبعض الجهات الرسمية مثل صناديق التكافل الاجتماعي الحكومية والأهلية وبذلك تكون المجموعة مستصنعا من جهة وبائعة وفق صيغة المرابحة من جهة أخرى.هذا وقد كوّنت المجموعة شركة لهذا الغرض تقوم بالتعاقد مع الجهات المصنعة على تجهيز ما هو مطلوب من أدوات ومعدات صناعية وفق عقد الاستصناع وبعد ذلك تقوم أقسام الاستثمار بالمجموعة بالترويج لهذه المنتجات وبيعها بصيغة المرابحة، ومن خلال المضاربة يمكن توظيف الموارد المالية لدى أصحاب الكفاءات والخبرات المختلفة ممن لا تتوافر لديهم الموارد المالية اللازمة لتمويل مختلف أنشطتهم الاقتصادية والاستثمارية وليس الاقتصار على تمويل غرض محدد كما هو الحال في المرابحة أو السلم أو التأجير. فالمرابحة تصلح مثلاً لتمويل شراء أو توفير سلع ومعدات أو خامات للإتجار فيها، وبالتأجير يتم توفير معدات للمشروع دون توفير المواد الخام ورأس المال العامل. أما المضاربة فمن خلالها يتم توفير كافة الموارد التمويلية المطلوبة للمشروع سواء في شكل رأس مال ثابت أو عامل. وإن تكامل هذه الصيغ والمزاوجة بينها يعظم الأرباح ويوسع من فرص العمل.

وحينما تتحول مؤسسات تمويل المشروعات الصغيرة من أساليب التمويل التقليدية إلى أساليب التمويل الإسلامية فإنها تقيم تنظيما جديدا فنياً وإدارياً، حيث يتحول اهتمامها من إدارة الإقراض إلى إدارة الاستثمار، ومن التركيز على الضمان إلى التركيز على الجدوى الاقتصادية، ومن اشتقاق الائتمان للحصول على فائدة إلى تحفيز الادخار والاستثمار، ومن دور المرابي إلى دور المستثمر والمستشار الاقتصادي، الذي يلتحم مع المشروع ويقدم له المشورة، بما يكون لها من مراكز أبحاث اقتصادية، ومعرفة بأحوال السوق، وبتوفر كم كاف من المعلومات عن حركة الاستثمار، وعلى ذلك فإنه يمكن القول بأن استخدام صيغ التمويل الإسلامي لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة يلعب دوراً اقتصادياً هاماً فهي تعمل على توسيع أنشطة هذه المشروعات من خلال القنوات التالية:

١. تحفيز الطلب على منتجات هذه المشروعات: فلا يشترط في عدد من هذه الصيغ توافر الثمن في الحال كما لا يتوافر في عدد آخر توافر المنتج في الحال فاذا افترضنا وجود رغبة لدى المستهلكين أو المنتجين على منتجات معينة نهائية أو وسيطة فان عدم توافر قيمة تلك المنتجات لا يمنع عقد الصفقات على شراء تلك المنتجات على أساس دفع الثمن في المستقبل دفعة واحدة أو على أقساط، أيضا يمكن إتمام الصفقات بدفع قيمة هذه المنتجات مقدما على أن يتم تسليمها في المستقبل وفقا للشروط المتفق عليها. وينتج عن ذلك تشجيع الطلب على منتجات هذه المشروعات ولا يقف عدم توافر الثمن أو المنتج عائقا يحول دون اتمام عقد الصفقات مع هذه المشروعات. ولا شك أن تشجيع الطلب يؤدي إلى استغلال الموارد ورفع مستوى النشاط الاقتصادي وتوفير المزيد من فرص العمل وبالتالي تنشيط الطلب على منتجات هذه المشروعات واحداث الرواج الاقتصادي.

٢. توفير التمويل اللازم لهذه المشروعات: توفر هذه الصيغ تمويل التكاليف للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ففي المرابحة مثلا تصلح لتمويل شراء أو توفير سلع ومعدات أو خامات للإتجار فيها. وفي التأجير يتم توفير معدات للمشروع دون توفير المواد الخام ورأس المال العامل.أما المضاربة فمن خلالها يتم توفير كافة الموارد التمويلية المطلوبة للمشروع سواء في شكل رأس مال ثابت أو عامل. لذا فان تكامل هذه الصيغ والمزاوجة بينها يعظم الأرباح ويوسع من فرص العمل. كما أن لعقد الاستصناع دورا هاما في تشجيع هذه المشروعات من خلال توفير التمويل نتيجة دفع قيمة منتجاتها مقدما. ومع توافر التمويل تتاح الفرصة أمام هذه المشروعات للنمو والازدهار واستغلال الطاقات الانتاجية المتوفرة لها وضبط التكاليف واستقرار ظروف الانتاج.

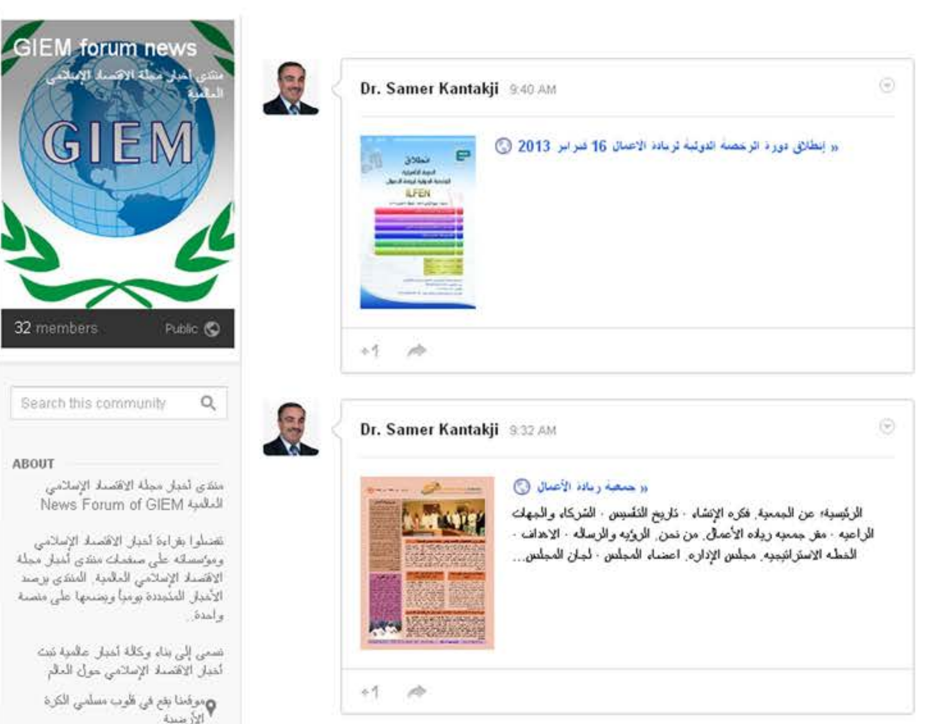
٣. استغلال الموارد الاقتصادية للمشروعات:تتميز صيغ التمويل الإسلامي بالمشاركة في الأرباح فهي توفر المجال واسعاً أمام أصحاب المهارات للإبداع والتميز وتسخير مواهبهم في الانتاج والابتكار دونما عوائق من أصحاب الأموال. وتشجع أصحاب المشروعات الصغيرة على بذل أقصى جهد مع حرصهم على نجاح مشروعاتهم والارتقاء بها لأنهم شركاء في الربح الناتج وبذلك نضمن آلية ماهرة لتخصيص الموارد. كما أنها توفر بدائل متعددة أمام أصحاب رؤوس الأموال لاختيار مجال استثمار مدخراتهم الى جانب اختيار نظام توزيع الأرباح الذي يتلاءم مع ظروف كل منهم.

مصادر البحث :

1. Shayerah Ilias, Islamic Finance: Overview and Policy Concerns, Congressional Research Service, February 9, 2009, p2.
2. ibid, p 3.



منتدى أخبار مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

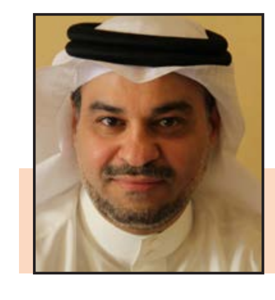


منتدى أخبار مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية News Forum of GIEM تفضلوا بقراءة أخبار الاقتصاد الإسلامي ومؤسساته على صفحات منتدى أخبار مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية. المنتدى يرصد الأخبار المتجددة يومياً ويضعها على منصة واحدة.. نسعى إلى بناء وكالة أخبار عالمية تبث أخبار الاقتصاد الإسلامي حول العالم..

يمكنكم زيارة المنتدى على هذا الرابط

https://plus.google.com/u/0/communities/113391410978514733116

أسباب وآثار دخول الحيل الفقهية على المصرفية الإسلامية



د. عيسى محمد الخلوفي

تمهيد:

بسم الله، والصلاة والسلام على رسول الله وآله وصحبه؛ فإن هذا المقال عن "أسباب وآثار دخول الحيل الفقهية على المصرفية الإسلامية" يأتي استكمالا لما تم الحديث عنه في المقال السابق الذي نشر في مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية؛ عدد فبراير لسنة ٢٠١٣ م؛ والذي كان بعنوان: "أهم العوامل التي أدت لظهور الملاحظات على أعمال المصرفية الإسلامية"؛ حيث تمت الإشارة إلى حقيقة دخول شيء من فقه الحيل على أعمال المصرفية الإسلامية، وقبل الخوض في موضوع دخول الحيل على المصرفية الإسلامية أنبه إلى أن دخول منهج الحيل الفقهية لم يكن لدى جميع المصارف الإسلامية، ولم يكن كذلك في جميع الأوقات؛ فإن معظم من المصارف الإسلامية كانت تتخلص من أي معاملة فيها شبهة التحيّل حين يظهر لها ذلك.

وسأبدأ بذكر حقيقة الفرق بين المصرف الإسلامي والمصرف الربوي، وذلك ببيان المبادئ والأسس التي قام عليها كل منهما، إذ بضدها تتميز الأشياء.

أولا: الفرق بين المصرف الربوي والمصرف الإسلامي

حقيقة المصرف الربوي:

إن المصرف الربوي أو كما يُسمى "المصرف التجاري"؛ هو ذاك المصرف الذي تدور معاملاته على الفائدة. والحقيقة أن المصرف الربوي أُنشئ لأجل ذلك، فهو ابن الفائدة كما يُعبّر عنه! والفائدة هي ثمن لرأس المال يعود عليه مقابل إقراضه، فيحصل عليها رأس المال دون جهد أو مخاطرة .

وحقيقة عمل المصرف الربوي أنه يتاجر في القروض والديون، أو ممول بفائدة، فليس الاستثمار بشتى أنواعه؛ كالشراكات أو المتاجرة بالسلع من عمله إلا ما ندر، وأهم مبادئه البعد عن المخاطرة، لذا لا يدخل في المضاربة مثلا خوفا من الخسارة ، وقد ذكرت بعض الإحصائيات أن تعامل المصرف الربوي بالاستثمار أو المتاجرة لا يتجاوز واحد بالمائة (١٪) لدى بعض المصارف!.

حقيقة المصرف الإسلامي:

إن حقيقة المصرف الإسلامي مغايرة تماما للمصرف الربوي؛ فهو مصرف استثماري، أي يُنمّي أمواله بالاستثمار، فيستثمر في الشراكات بأنواعها وفي التجارة، وفي الخدمات المصرفية كالحوالة ونحوها. إن طبيعة التجارة والشراكات التي يقوم بها المصرف الإسلامي فيه شيء من المخاطرة ولاشك، لكن هذه المخاطرة من طبيعة التجارة الشرعية، وليست من قبيل المجازفات، وعلى ما سبق فإن أهم مبادئ المصرف الإسلامي يمكن تلخيصها في أمرين الأول: تركه للربا، والثاني: استثماره في التجارة والشراكات .

حقيقة الفرق بين المصرفين:

يظهر الفرق الحقيقي بينهما في كون المصرف الربوي تاجر في الأموال، والمصرف الإسلامي مستثمر في التجارة والشراكات، فالمصرف الإسلامي يتعرض للمخاطر الطبيعية الناتجة عن التجارة والشراكات، أما المصرف الربوي فهو تاجر ديون لا يتعرض لتلك المخاطر، ومما سبق ندرك أن أي تشبه من المصرف الإسلامي بأعمال المصرف الربوي يكون على حساب دوره الرئيس ومفهومه الأصلي كمستثمر وتاجر .

إن التوضيح السابق لحقيقة المصرفين مدخل هام للحديث عن دخول الحيل على المصارف الإسلامية، ونبدأ بالحديث عن مفهوم الحيل الفقهية والفرق بينها وبين المخارج الفقهية.

ثانيا: تعريف الحيل الفقهية والمخرج الفقهي

الحيل الفقهية تُعرّف بأنها: التوسل بمباح لتغيير حكم شرعي. أو أنها: قصد تغيير حكم شرعي بواسطة مباحة لم توضع لذلك الشيء. ومنهج الحيل في الإفتاء أو بناء صيغ التمويل يقصد به: تلك المعاملات التي تُبنى على مبدأ الحيل الفقهية. وحكم الحيل الفقهية المنع شرعا؛ وذلك لأدلة عديدة لا يسع المقام هنا لذكرها؛ ومن أشهرها الآيات الكريمة الواردة في قصة أهل السَّبت.

وخروجا من اللبس بين الحيل الفقهية والمخارج الفقهية؛ أذكر تعريفها والفرق بينها وبين الحيل الفقهية،

تعريف المخرج الفقهي: هو كل ما يتوصل به إلى التخلص من الحرام وتحصيل الحلال، دفعا للضرر وجلبا للمصلحة، مع موافقة المقاصد الشرعية.

الفرق بين الحيل الفقهية والمخارج الفقهية

إن الفرق بين الحيل الفقهية والمخارج الفقهية يتضح من التعريف السابق؛ فالمخارج لا يوجد فيها قصد تغيير الحكم الشرعي، ولا يوجد في المخارج مناقضة مقصود الشارع، بل هي متوافقة مع المقاصد الشرعية.

لذا فإن من أهم ما ينبغي النظر فيه عند الحكم على المعاملات المتعلقة بصيغ التمويل؛ التحقق من وجود الحيلة الفقهية في هذه المعاملة من عدمها، وهل هي من جنس الحيل المنوعة أو من جنس المخارج الجائزة؟

ثالثا: سبب دخول فقه الحيل على المصارف

إن المصارف الإسلامية حين أرادت أن تجمع بين الفكر المصرفي الربوي والفكر المصرفي الإسلامي وذلك بأخذ أفضل ما في الاثنين مع قالب شرعي للمعاملة؛ فإنها لأجل الإبقاء على صورة المعاملة الشرعية قام بعض الباحثين بنهج مسلك الحيل الفقهية لبناء صيغ تمويل تلبي ذلك. لكن لماذا كان منهج

الحيل الفقهية دون غيره؟ والجواب: بما أن المصرف الإسلامي ينبغي أن يكون تاجراً أو مستثمراً؛ لذا كانت الحيل الفقهية وسيلة لإظهار عمليات المتاجرة بالنقود بصورة المتاجرة بالسلع ! ويتم ذلك بمعاملات بيع صورية؛ يدرك العاقل أنها ليست بيوعا حقيقية !

تعريف الصورية:

الصورية في اللغة من الصورة، وهي: هيئة الشيء وصفته. وأما الصورية المتعلقة بموضوع الحيل الفقهية فنستطيع تعريفها بأنها: إخراج التصرف في صورة توافق الأمر الشرعي، مع مخالفته له في الحقيقة والباطن.

فالصورية من وسائل القيام بالحيل الفقهية. وبلا شك إن موضوع الصورية من المواضيع المهمة التي تستحق أن يُفرد له موضوع مستقل؛ لأن فهم الصورية يعين على كشف الحيل المنوعة.

بداية دخول الحيل على المصارف الإسلامية

إن أول صيغة تمويل في المصارف الإسلامية جمعت بين المسلكين؛ أي التمويل المالي بصورة الاتجار كانت صيغة "المرابحة للآمر بالشراء مع الوعد الملزم"، وتُعدّ هذه الصيغة بداية التحول في مسيرة المصارف الإسلامية من كونها مستثمر إلى تاجر تُشابه أعماله التجارية المصارف الربوية المتاجرة بالأموال، ولقيت صيغة المرابحة للآمر بالشراء مع الوعد الملزم معارضة من بعض المهتمين بالمصرفية الإسلامية؛ لأنهم رأوا فيها بداية انحراف في عمل المصرف الإسلامي، وحذروا من أنها ستطغى على كل معاملات المصرف الإسلامي ، فالصيغة جمعت في حقيقتها بين عمل التاجر وعمل المصرف لأول مرة! وواقع الأمر أن ما خُشي منه قد وقع فعلا ، فتحولت مسيرة المصارف الإسلامية من مشاركات وتجارة إلى مداينات بصيغ مختلفة؛ معاملات ظاهرها التجارة لكنها تشبه في حقيقتها ما يقوم به المصرف الربوي.

رابعا: أثر الحيل الفقهية على المصارف الإسلامية

إن الحيل الفقهية أثرت على المصرفية الإسلامية من عدة زوايا:

١- من زاوية تأثيرها على غايات المصرفية الإسلامية:

يظهر جليا أن الحيل الفقهية حرفت المصرفية الإسلامية عن حقيقتها وغايتها؛ مع أن ظاهر الحال أن الحيل الفقهية وسعت وكثّرت الخدمات المقدمة؛ فقد بُنيت على الحيل صيغ تمويل لم تكن لتكون بدون الحيل؛ لكن السيء في الأمر أن تلك الصيغ افتقدت لموافقة مقاصد الشريعة في الغالب؛ بل وناقضتها تماما في حالات عديدة.

٢- من زاوية تأثيرها على سمعة المصارف الإسلامية:

أثرت الحيل بشكل كبير على سمعة المصارف الإسلامية، وشككت في مصداقيتها المبنية على قيامها على أحكام الشريعة ! وكانت هذه فرصة لمن يتبنى الفكر الاقتصادي الربوي أن يُصرح أنه لا فرق بين المصرفية الإسلامية والمصرفية الربوية إلا في المسميات والشكليات. بل إن بعضهم قال: الإقدام على صريح الربا خير من التحيل عليه؛ كما فعلت اليهود! وبلاشك أنها كلمة حق أريد بها باطل، فالتحيل عملية كبيرة ولاشك لكن ليست التوبة من الحيل بالوقوع في الربا؛ بل التوبة بتصحيح المعاملات !

٣- من زاوية تأثيرها على الجانب الاستثماري والتنافسي:

إن المعاملات المصرفية التي بنيت على الحيل الفقهية صورية وليست حقيقية؛ لذا فهي لا تتعارض مع مبادئ الاستثمار الربوي في كثير من الصيغ التمويلية، وإن ذلك قد شجع كثيراً من المصارف الربوية على أن يفتتح نوافذ للمعاملات الإسلامية، وقد شابت تلك النوافذ الكثير من الملاحظات الشرعية؛ وهذا نتج عنه أمران:

الأمر الأول: أضرّت هذه النوافذ بسمعة المصرفية الإسلامية، لأن الناس لا تُفرّق بين مصرف إسلامي وبين نافذة معاملات إسلامية في بنك ربوي، لذا تحملت المصرفية الإسلامية أمام الناس أخطاء النوافذ الإسلامية التابعة للبنوك الربوية.

الأمر الثاني: إن الحيل الفقهية سمحت بدخول منافسين للمصارف الإسلامية في تخصصها الذي تميّزت به؛ أي تقديم خدمات مصرفية متوافقة مع الشرع، وهذا بلا شك أضرّ بالمصارف الإسلامية من الناحية الاستثمارية، وهذا لم يكن ليتحقق لولا السماح ابتداء ببناء صيغ التعامل على الحيل الفقهية.

ختاما:

إن كل ما سبق يؤكد أن المصارف الإسلامية هي الخاسر الأكبر من السماح ببناء الصيغ التمويلية بمنهج الحيل الفقهية، وأن الحل يكمن في أمرين:

الأمر الأول: اعتماد المصارف الإسلامية لصيغ شرعية نقية ومتوافقة مع المقاصد الشرعية؛ تبعدها عن الشبهات أمام عملائها؛ لأن هذا التميّز في نقاء المعاملات شرعيا هو سرّ نجاح المصارف الإسلامية.

الأمر الثاني: أن تكون المصارف الإسلامية هي من يحارب منهج الحيل الفقهية في بناء صيغ التمويل، وتتبنى نشر الوعي لدى الفقهاء والباحثين بإقامة الدورات والندوات، وكذلك تحذير الناس من المعاملات المشبوهة، أيا كان من يروّج لها؛ وهذا جزء مهم من مسؤولية المصارف الإسلامية؛ لأن منهج الحيل ينتج عنه معاملات وصيغ تُنسب زورا إلى الشرع والفكر المصرفي الإسلامي وهما منها براء.

هذا والله أعلم وأحكم، وصلى الله وسلم على نبينا محمد وآله وصحبه.

هوامش البحث :

1. أنظر: د رفيق يونس المصري, بحوث في المصارف الإسلامية, 12.
2. أنظر: د محمد صالح عبد القادر, نظريات التمويل الإسلامي, 79.
3. أنظر: د علي السالوس, موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي, مؤسسة الريان, بيروت,لبنان, ط الحادية عشر, 2008م, 195.
4. السابق, 200.
5. أنظر: د رفيق المصري, بحوث في المصرفية الإسلامية, 37.
6. أنظر: د علي السالوس, موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة, 432 435.
7. أنظر ما ذكره د يوسف كمال من تحذير من هذا التحول باعتماد صيغة المرابحة,المصرفية الإسلامية, 95
8. أنظر: د رفيق المصري, بحوث في المصرفية الإسلامية, 12.

المشتقات المالية الإسلامية بين التنظير والتطبيق





عبدالله " صالح محمد " سليمان أبو مسامح
ماجستير اقتصاد إسلامي

وفي بيان حكم التعامل بالعقود الآجلة والمستقبلية (في العملات وفي غير العملات)، فإننا نورد ما جاء عن جمهور العلماء المعاصرين، وأكثر الهيئات الشرعية(١)، فقد قال بتحريمها مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، حيث جاء في بيان صور التعامل بالسلع في الأسواق المنظمة ما نصه: " الطريقة الثالثة: أن يكون العقد على تسليم سلعة موصوفة في الذمة في موعد أجل، ودفع الثمن عند التسليم، وأن يتضمن شرطاً يقتضي أن ينتهي فعلاً بالتسليم والتسلم، وهذا العقد غير جائز لتأجيل البدلين، ويمكن أن يعدل ليستوفي شروط السلم المعروفة، فإذا استوفى شروط السلم جاز، وكذلك لا يجوز بيع السلعة المشتراة سلماً قبل قبضها "، وجاء فيه: " الطريقة الرابعة: أن يكون العقد على تسليم سلعة موصوفة في الذمة في موعد آجل، ودفع الثمن عند التسليم، دون أن يتضمن العقد شرطاً يقتضي أن ينتهي بالتسليم والتسلم الفعليين، بل يمكن تصفيته بعقد معاكس، وهذا هو النوع الأكثر شيوعاً في أسواق السلع، وهذا العقد غير جائز أصلاً "(١)، وجاء في قرار المجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي: " خامساً: إن العقود الآجلة بأنواعها، والتي تجري على المكشوف، أي على الأسهم والسلع التي ليست في ملك البائع، بالكيفية التي تجري في الأسواق المالية (البورصة) غير جائزة شرعاً "(٢).

وجاء حكمها في المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية: " لا يجوز شرعاً التعامل بعقود المستقبليات، سواء بإنشائها، أم بتداولها "(٣).

وعن تحريم هذه العقود في العملات جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي النص بتحريمها، حيث جاء في قراره حول الأسواق المالية: " يتم التعامل بالعملات في الأسواق المنظمة بإحدى الطرق الأربعة المذكورة في التعامل بالسلع، ولا يجوز شراء العملات وبيعها بالطريقتين الثالثة والرابعة"(٤)، وجاء في قراره حول الاتجار بالعملات: " لا يجوز شرعاً البيع الآجل للعملات، ولا يجوز المواعدة على الصرف فيها، وهذا بدلالة الكتاب والسنة وإجماع الأمة "(٥).

وجاء عن المجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي حول بيع العملات بعضها ببعض: " إذا تم الصرف مع الاتفاق على تأجيل قبض البدلين أو أحدهما إلى تاريخ معلوم في المستقبل، بحيث يتم تبادل العملتين معاً في وقت واحد في التاريخ المعلوم فالعقد غير جائز؛ لأن التقابض شرط لصحة تمام العقد، ولم يحصل "(٦).

وجاء عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية: " يحرم التعامل في سوق الصرف الآجل سواء أتم بتبادل حوالات آجلة، أم بتبادل عقود مؤجلة لا يتحقق فيها قبض البدلين كلاهما "، وجاء أيضاً: " يحرم الصرف الآجل أيضاً ولو كان لتوقي انخفاض ربح العملية التي تتم بعملة يتوقع انخفاض قيمتها "، وجاء أيضاً: " لا يكفي لجواز المتاجرة بالعملات قبض أحد البدلين دون الآخر، ولا قبض جزء من أحد البدلين، إن قبض بعض البدل صح فيما قبضه دون الباقي "(٧).

١. **عقود الخيارات** (Options).

وهذا المصطلح هو ترجمة للمصطلح الانجليزي الشائع (Options)، ويسميها الباحثون بعقود الاختيار أو الاختيارات؛ تمييزاً لها عن الخيارات المعروفة في الفقه الإسلامي، وقد جاء قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي بذات الخصوص وفيه: " وقد اختارت اللجنة أن تستعمل الاختيارات بدلاً من الخيارات؛ لأن الخيارات معرفة، وهذا النوع من العقود نشأ في الولايات المتحدة الأمريكية، ولفظها مستعمل في الشريعة فحتى لا نقع في لبس بين الألفاظ فهي الاختيارات "(٨).

وعرف هذا النوع في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث كان التعامل بها يجري في السوق المالية غير المنظمة من خلال وسطاء ماليين، ثم انتقل التعامل بها بعد ذلك إلى السوق المنظمة من خلال بورصة شيكاغو في ٢٦ إبريل عام ١٩٧٣م، وسرعان ما انتشرت هذه العقود في البورصات الأمريكية فالبورصات الأوروبية(٩).

وعرِّف عقد الخيار بأنه: " عقد يتم بموجبه منح الحق – وليس الالتزام – لشراء أو بيع شيء معين، كالأسهم، أو السلع، أو العملات، أو المؤشرات، أو الديون، بثمن محدد، لمدة محددة، ولا التزام واقعاً فيه إلا على بائع هذا الحق "(١٠).

وعرِّف أيضاً: " عقد بعوض على حق مجرد، يخول صاحبه بيع شيء محدد، أو شراءه بسعر معين، طيلة مدة معينة، أو في تاريخ محدد، إما مباشرة أو من خلال هيئة ضامنة لحقوق الطرفين "(١١).

وعرِّف أيضاً بأنه: " عقد بين طرفين مشترٍ ومحرر، ويعطي العقد الحق – وليس الالتزام – للمشتري في أن يشتري (Call Option) من، أو أن يبيع (Put Option) إلى المحرر عدداً من وحدات أصل حقيقي أو مالي بسعر يتفق عليه لحظة توقيع العقد، على أن يتم التنفيذ في تاريخ لاحق يطلق عليه تاريخ التنفيذ(١٢) أو تاريخ انتهاء الصلاحية (ويسمى سعر التنفيذ أو المارسة Exercise or Striking Price)، وللمشتري الحق في عدم تنفيذ العقد إذا كان التنفيذ في غير صالحه، وذلك في مقابل تعويض يدفعه للمحرر يطلق عليه مكافأة أو علاوة (Premium)، وهذه المكافأة تدفع عند التعاقد، وغير قابلة للرد، وليست جزءاً من قيمة الصفقة، وبعبارة أخرى فهو مبلغ

يدفعه المشتري في مقابل حق الخيار في تنفيذ أو عدم تنفيذ العقد، وحيث أن المشتري يحصل على هذا الحق منذ لحظة توقيع العقد فإنه يخسر المكافأة في ذات اللحظة "(١٣).

وعرِّف أيضاً بأنه: " اتفاق للتعامل في تاريخ مستقبلي محدد وبسعر محدد، ولكن فقط إذا رغب مشتري العقد في حدوث هذا التعامل "(١٤).

وعقود الخيار نوعين:

أ. عقود شراء حق الخيار (اختيار الشراء).

ويستعمل اختيار الشراء لأغراض المضاربة (Speculation)، وأغراض التحوط (Hedging)، ولأغراض استثمارية.

ب. عقود بيع حق الخيار (اختيار البيع).

ويتم التعامل بين المتعاملين بشراء وبيع حقوق الاختيار على أساس أسعار مؤشرات الأسهم العالمية(١٥)، ويقصد بمؤشرات السوق: تشكيلة من أسهم عدد من المنشآت يعتقد بأنها عينة مماثلة للأسهم المتداولة في السوق، ومن ثم تؤخذ حركة أسعارها على أنها تعكس الاتجاهات المستقبلية للأسعار في تلك السوق؛ وبالتالي التنبؤ باتجاهات هذه المؤشرات هبوطاً أو صعوداً(١٦).

وعقود الاختيار أنواع بالنظر إلى الاعتبارات التالية(١٧):

١. **باعتبار نوع العقد:**

- اختيارات البيع (Call Options).
- اختيارات الشراء (Put Options).
- اختيار مزدوج (مركب)(١٨).

٢. **باعتبار تاريخ التنفيذ:**

- عقود الاختيار الأمريكية(١٩) (American Options).
- عقود الاختيار الأوروبية(٢٠) (European Options).
- عقود الاختيار الآسيوية(٢١).

٣. **باعتبار التغطية:**

- مغطاة Covered Call Options
- غير مغطاة (Uncovered (Naked) Call Option).

٤. **باعتبار الربحية:**

- مربحة(٢٢) (In-The-Money).
- غير مربحة(٢٣) (Out-Of-The-Money).
- متعادلة (متكافئة) (At-The-Money).

٥. **باعتبار محل الخيار(٢٤):**

- الأوراق المالية.
- السلع.
- مؤشرات الأسهم. وغيرها.

٦. **باعتبار مضاعفة الكمية(٢٥):**

- اختيار بمضاعفة الكمية.
- اختيار دون مضاعفة الكمية.

وعن علاقة عقود الاختيارات بالتحوط فإننا نجدهم يستعملونها للغرضين التاليين(٢٦):

١. حماية مدفوعات الصادرات والمستوردات، فهو يتحوط خوفاً من ارتفاع الأسعار بالنسبة للعملة التي سيدفعها، أو أنه يتحوط ضد مخاطر انخفاض قيمة العملة التي سيتسلمها.
٢. تخفيف حدة التذبذب بقيمة الموجودات الأجنبية، فالمدير المالي الذي يرغب في حماية محفظته من العملات الأجنبية ضد التذبذبات الحادة في الأسعار، ولا يريد متابعة ومراقبة السوق، فإنه يمكنه إجراء عقود اختيارات عليها، بحيث يتحوط من مخاطر تذبذب أسعار العملات.

ونكتفي هنا بإيراد رأي جمهور العلماء المعاصرين، وأكثر الهيئات الشرعية – في بيان حكم الاختيارات بأنواعها – كمجمع الفقه الإسلامي الدولي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، حيث جاء في قراره(٢٧): " إن عقود الاختيارات كما تجري اليوم في الأسواق العالمية هي عقود مستحدثة لا تنطوي تحت أي عقد من العقود الشرعية المسماة، وبما أن المعقود عليه ليس مالاً ولا منفعة ولا حقاً مالياً يجوز الاعتياض عنه؛ فإنه عقد غير جائز شرعاً، وبما أن هذه



العقود لا تجوز ابتداءً فلا يجوز تداولها "، وجاء في المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ما نصه: " أن عقود الاختيارات لا يجوز إنشاؤها ولا تداولها "(٢٨) ، وجاء في فتاوى دلة البركة: " أن بيوع الاختيار وشراء حق الاختيار غير جائز؛ لأنه من أنواع المجازفات التي لا يراد فيها حقيقة البيع، كما أن تداول حق الخيار في البيع والشراء غير جائز؛ لأن هذا الحق ليس مما يصح في البيع "(٢٩).

٢. عقود المبادلات أو المقايضات (Swaps Contracts).

ومصطلح عقود المبادلات أو المقايضات هو ترجمة للمصطلح الانجليزي (Swaps Contracts)، وتعرف عقود المبادلات بعدة تعريفات منها:

- هي: " اتفاق بين طرفين أو أكثر لتبادل سلسلة من التدفقات النقدية، خلال فترة مستقبلية "(٣٠).
- وقيل بأنها:" التزام تعاقدي يتضمن مبادلة نوع معين من التدفق النقدي، أو موجود معين مقابل تدفق نقدي أو موجود آخر، وذلك بموجب شروط تنفيذ معينة يتفق عليها عند التعاقد "(٣١).

وهذه العقود على خلاف العقود المستقبلية فإن المبادلات ليست سوى اتفاقيات ثنائية (bilateral agreements) لا يجري التعامل عليها في البورصات وإنما في الأسواق غير الرسمية؛ لذا فهي عقود أو اتفاقيات غير متجانسة تماماً، أو أنها أدنى نمطية (less standardized) حيث إنها محصلة مفاوضات خاصة بين الأطراف، ويتم تحديد شروطها في ضوء الاعتبارات التي يحرص عليها كل طرف من الأطراف، وهذه العقود ملزمة لطرفي العقد على عكس ما هو معروف في عقود الاختيار، كما أن المتحصلات أو المدفوعات (الأرباح أو الخسائر) لا يتم تسويتها يومياً كما هو الحال في العقود المستقبلية، يضاف إلى ذلك أن عقد المبادلة لا يتم تسويته مرة واحدة كما هو الحال في العقود لاحقة التنفيذ؛ ولذلك لا يعرف عقد المبادلة بأنه سلسلة من العقود لاحقة التنفيذ.

وعن نشوء عقود المبادلات فقد ذكر غير واحد من الباحثين أنها نشأت متأخرة بعد العقود الآجلة والعقود المستقبلية وعقود الاختيارات، على أن أول نوع مبادلات كانت في عام ١٩٧٩م، ويرى آخرون أنها كانت في عام ١٩٧٠م، وقد كانت نشأة عقود مبادلات العملة في الأساس عن طريق البنوك في بريطانيا، أما عقود مبادلات أسعار الفائدة فقد بدأت عام ١٩٨١م، وكان ذلك نتيجة اتفاق بين شركة (IBM) مع (World Bank)، ثم جرى في عام ١٩٨٧م توحيد شروطها القانونية؛ نظراً لتنامي الإقبال عليها(٣٢).

ولعقود المبادلات عدة أنواع، هي(٣٣):

أ. عقود مبادلات أسعار الصرف (Currency Exchange Swaps).

وتتضمن عملية مبادلة بين عملتين معينتين في شراء إحداهما وبيع الأخرى على أساس السعر الفوري، وفي الوقت نفسه إعادة بيع الأولى وشراء الثانية بموجب سعر المبادلة (السعر الآجل) الذي يتم تحديده وفق الفرق القائم بين أسعار الفائدة السائدة حينئذٍ على الإيداع والإقراض لكل من العملتين.

ب. عقود مبادلات أسعار الفائدة (Interest Rate Swaps).

وفي هذه العقود يدفع كل طرف مدفوعات الفائدة على قرض الطرف الآخر بدلاً من قرضه هو، وبمعنى آخر هي عقد بين طرفين يوافقان بموجبه على تبادل مدفوعات فائدة مرتبطة بسعر معوم بأخرى مرتبطة بسعر ثابت، وتحتسب الفائدة على مبلغ محدد متفق عليه بينهما(٣٤)، ويظهر الاشتقاق هنا من كون قيمة العقد بالنسبة للطرفين سوف تتوقف على سعر الفائدة على الأصل المرجعي في السوق الحاضر، والذي على أساسه يتحدد سعر الفائدة المتغير(٣٥)، وتهدف هذه العقود إلى التحوط ضد مخاطر ارتفاع أو انخفاض أسعار الفائدة، ويوجد نوعان لعقود مبادلة أسعار الفائدة وهي:

١. عقود مبادلة معدل الفائدة الثابتة بمعدل الفائدة المتغيرة.

ويهدف مشتري هذا العقد (المقترض) إلى التحوط ضد مخاطر ارتفاع أسعار الفائدة، ويحصل على الفرق بين السعرين إذا كان معدل الفائدة المتغيرة أعلى.

٢. عقود مبادلة معدل الفائدة المتغيرة بمعدل الفائدة الثابتة.

ويهدف مشتري هذا العقد (المستثمر) إلى التحوط من مخاطر انخفاض أسعار الفائدة

٣. مبادلات الخيار(Swaption).

٤. وهي خيار الدخول في مبادلة معينة في تاريخ مستقبلي، وبالتالي تجمع بين خصائص كل من عقدي المبادلة والخيار.

٥. المبادلات الآجلة (Forward Swap).

وهو عقد مبادلة لأسعار الصرف أو الفائدة إلا أنه يتفق فيه على أن يتم التنفيذ مستقبلاً في تاريخ محدد.

وعن علاقة عقود المبادلات بالتحوط، فإن العلاقة واضحة في أنها تستخدم في التحوط من مخاطر تذبذب أسعار الفائدة، فوفق دراسة أجريت على مجموعة من المنشآت المالية تبين أن (٨٧٪) من تلك المنشآت تستخدم عقود مبادلة أسعار الفائدة، كما كشفت الدراسة أن (٦٤٪) من تلك المنشآت تستخدم عقود مبادلة العملات(٣٦).

وأما عن بيان حكم عقود المبادلات – سواء باعتبارها عقود إقراض، أم عقود بيع وشراء – فقد نصت كثير من المجامع والهيئات الشرعية على حرمة اشتراط الزيادة في القرض، فمن ذلك ما جاء عن مجمع الفقه الإسلامي بشأن حكم التعامل المصرفي بالفوائد، وحكم التعامل بالمصارف الإسلامية: " أولاً: إن كل زيادة أو فائدة على الدين الذي حلَّ أجله، وعجز عن الوفاء به مقابل تأجيله، وكذلك الزيادة أو الفائدة على القرض منذ بداية العقد: هاتان الصورتان رباً محرم شرعاً "(٣٧).

وجاء عن المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية: " يحرم اشتراط زيادة في القرض للمقترض وهي ربا، سواء أكانت الزيادة في الصفة أم في القدر، وسواء كانت الزيادة عيناً أم منفعة، وسواء أكان اشتراط الزيادة في العقد أم عند تأجيل الوفاء أم خلال الأجل، وسواء أكان الشرط منصوصاً عليه أم ملحوظاً بالعرف "(٣٨).

أما في حكم القروض المتبادلة، فقد جاء عن المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية أنها قيدت الجواز بشرط عدم الربط بين القرضين، ومن ذلك ما نصه: " يحق للمؤسسة لتوقي انخفاض العملة في المستقبل اللجوء إلى ما يلي: ١. إجراء قروض متبادلة بعملات مختلفة من دون أخذ فائدة أو إعطائها، شريطة عدم الربط بين القرضين "(٣٩).

وأما باعتبارها بيعاً وشراءً فكذلك لا تجوز لاشتمالها على محاذير شرعية، كتضمنها للصرف الآجل – فهي بذلك تشبه العقود الآجلة على العملات –، وكذلك اشتمالها على بيعتين في بيعة، أو عقدين في عقد واحد – وهذا لا يكون إلا في حالة التبديل التامة: أي التي يكون فيها عقد الشراء وعقد البيع لما اشتري مع نفس الجهة – وهي بهذا الاعتبار مشابهة إلى حد كبير ما يعرف بالشراء والبيع الموازي للعملات، وقد جاء عن المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية(٤٠):" لا يجوز ما يسمى في المجالات المصرفية (الشراء والبيع الموازي للعملات) (Parallel Purchase and of Currencies) وذلك لوجود أحد أسباب الفساد الآتية:

١. عقد تسليم وتسلم العملتين (المشتراةوالمبيعة) فيكون حينئذٍ من بيع العملة بالأجل.

٢. اشتراط عقد صرف في عقد صرف آخر.

٣. المواعدة الملزمة لطرفي عقد الصرف ".

وبعد هذا الاستعراض لأنواع المشتقات المالية التقليدية، وبيان حكمها الشرعي، فإننا سنورد أبرز استخداماتها في الحلقة القادمة

هوامش البحث :

1. للتوسع في معرفة أدلتهم ينظر: عقود التحوط من مخاطر تذبذب أسعار العملات، مرجع سابق، ص198.
2. قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي الدولي، القرار رقم (63) ورقم (65)، العدد7، ج1، ص711.
3. القرار الأول للدورة السابعة، ص136-131.
4. كتاب المعايير الشرعية، المعيار رقم (20)، البند 5/1/2، ص344.
5. مجلة مجمع الفقه الإسلامي، القرار رقم (63)، العدد7، ج1، ص711.
6. مجلة مجمع الفقه الإسلامي الدولي، العدد11، ج1، ص613.
7. قرارات المجمع الفقهي، ص281.
8. كتاب المعايير الشرعية، المعيار رقم (1)، البند 2/1، والبند 2/3، ص4.
9. مجلة مجمع الفقه الإسلامي الدولي، عدد6، ج2، ص1674.
10. المشتقات المالية في الرؤية الإسلامية، مرجع سابق، ص7.
11. كتاب المعايير الشرعية، ص344.
12. مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد7، ج1، ص553.
13. وهناك نوعان لتاريخ التنفيذ: الأول: ويسمى الخيار الأمريكي (American Option): وهو حق خيار (شراء أو بيع أو هما معاً) يتم ممارسته أو تنفيذه في أي وقت خلال الفترة للتي تمتد من إبرام العقد حتى التاريخ المحدد لانتهائه. والثاني: الخيار الأوروبي (European Option): وهو حق خيار (شراء أو بيع أو هما معاً) لا يتم ممارسته أو تنفيذه إلا في التاريخ المحدد لانتهاء العقد.
14. الهنيدي، منير إبراهيم (2007م):إدارة المخاطر، الجزء الثالث: عقود الخيارات، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2007م، ص5.
15. المشتقات المالية: المفاهيم – إدارة المخاطر – المحاسبة، مرجع سابق، ص39.
16. ومن أهم هذه المؤشرات: مؤشر (Dow Jones Average) ومؤشر (Standard &Poors 500) ومؤشر (Financial Times Stock Exchange 100) ومؤشر (Nikkei 225 Stock Average)، ومؤشر (Nasdaq 100)، ومؤشر (NYSE Composti Index)، ومؤشر (Major Market Index).
17. المشتقات المالية في الممارسة العملية وفي الرؤية الشرعية، مرجع سابق، ص23.
18. المشتقات المالية: المفاهيم – إدارة المخاطر – المحاسبة، مرجع سابق، ص43. و عقود التحوط من مخاطر تذبذب أسعار العملات، مرجع سابق، ص108.
19. والخيار المركب نوعان: الأول: يتغير فيه سعر الشراء عن سعر البيع (Straddle)، وهو قسمان: 1.خيار مزدوج مرجح لارتفاع الأسعار، 2. وخيار مزدوج مرجح لانخفاض الأسعار، والثاني: لا يتغير فيه سعر الشراء عن سعر البيع (Straangle).
20. عقد الاختيار الأمريكي: هو عقد يسمح لحامله أو مشتريه بممارسة حق الاختيار بين بدائل في أي وقت حتى تاريخ انتهاء صلاحية العقد المحدد.
21. عقد الاختيار الأوروبي: هو عقد يسمح لحامله أو مشتريه بتنفيذ الاختيار فقط في تاريخ انتهاء صلاحية العقد.
22. عقود التحوط من مخاطر تذبذب أسعار العملات، مرجع سابق، ص108.
23. هو الخيار الذي يكون فيه سعر التنفيذ إيجابياً في علاقته بالسعر السوقي للسهم، وهناك خيار البيع المربح وخيار الشراء المربح.
24. وهو الخيار الذي يكون فيه سعر التنفيذ غير إيجابي في علاقته بالسعر السوقي للسهم، وهناك خيار البيع غير المربح وخيار الشراء غير المربح.
25. المرجع السابق نفسه.
26. المرجع السابق نفسه، ص109.
27. المرجع السابق نفسه، ص107-106.
28. مجلة مجمع الفقه الإسلامي الدولي، القرار رقم (63)، العدد7، ج1، ص711.
29. كتاب المعايير الشرعية، المعيار رقم (20)، البند 5/2/2، ص344.
30. فتاوى دلة البركة، الفتوى رقم (26).
31. المشتقات المالية: المفاهيم – إدارة المخاطر – المحاسبة، مرجع سابق، ص213.
32. المنتجات المالية المشتقة: أدوات مستحدثة لتغطية المخاطر أم لصناعتها؟، مرجع سابق، ص8.
33. المشتقات المالية: المفاهيم – إدارة المخاطر – المحاسبة، مرجع سابق، ص213.
34. المرجع السابق نفسه، المنتجات المالية المشتقة: أدوات مستحدثة لتغطية المخاطر أم لصناعتها، مرجع سابق، ص8.
35. المشتقات المالية في الرؤية الإسلامية، مرجع سابق، ص12.
36. الفكر الحديث في إدارة المخاطر، مرجع سابق، ج2، ص9.
37. الفكر الحديث في إدارة المخاطر، مرجع سابق، ص29.
38. قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، ص22.
39. كتاب المعايير الشرعية، المعيار رقم (19)، البند 4/1، ص324.
40. كتاب المعايير الشرعية، المعيار رقم (1)، البند 2/4، ص4.

صيغة المضاربة الشرعية ودورها في تمويل التنمية المحلية

د/ السبتي وسيلة، أستاذة بقسم العلوم الاقتصادية في كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة.
ا/ السبتي لطيفة، أستاذة باحثة في الدكتوراه الطور الثالث، قسم علوم التسيير، في كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة.

إن دراسة وتحليل صيغ تمويل التنمية المحلية في المنهج الإسلامي وتوضيح دورها الفعال في مجال التمويل من شانها أن تطرح الحل البديل للتمويل الربوي، وذلك لان تبني هذه الصيغ في استثمارات الأموال وإطار التعامل بالحلال يؤدي بدون شك إلى ظهور نتائج اقتصادية ايجابية.

تمهيد:

لقد تعامل الناس قبل مجيء الإسلام بالمضاربة وهي صورة لتشغيل المال وتعارفوا عليها وقتئذ وذلك لأنها تفي بحاجاتهم ومطالبهم ثم جاء الإسلام فاقرها دون تبديل أو تغيير وكان ذلك من بين أفضل الطرق للاستثمار والكسب الحلال باعتبارها نظاما مقبولا لاستثمار المال على أساس تعاقدي بين الجهد البشري المبذول من طرف الأفراد ورأس المال المول أي قيام شركة استثمارية بين من يملك المال المول للمشروع ومن يعمل ويدير المشروع، وقد ساهمت صيغة المضاربة الشرعية إسهاما كبيرا في القضاء على المشاكل الناتجة عن تفاعل رأس المال والعمل ولهذا سنحاول توضيح دور صيغة المضاربة في تمويل التنمية المحلية.

أولا: ماهية صيغة المضاربة:

يعتبر عقد المضاربة نوعاً من الشراكة بين الجهد والفكر والمال إذ هو: "عملية تمويلية محضة وهي تقديم مال من طرف إلى آخر دون حق المساهمة في الإدارة، وفيما عدا ذلك فإنها مثل الشركة من حيث توزيع الربح حسب الاتفاق وتحمل الخسارة من قبل صاحب المال"

١. **المضاربة في اللغة:**

المضاربة على وزن مفاعلة وهي اسم مشتق من الضرب في الأرض بمعنى سفر ذلك للقيام بما يستلزم عادة في السفر، وتسمى قراضا عند أهل الحجاز وهو من القرض، وهو القطع لان مالك المال اقتطع قطعة من ماله ليتجر بها، وقطعة يأخذها من الربح .

٢. **المضاربة اصطلاحا:**

لقد عرفت المضاربة بعدة تعاريف لدى كثير من الفقهاء والباحثين نورد منها:

أ- عرفت المضاربة على أنها: "عقد على الشركة في الربح بمال من أحد الجانبين وعمل من الجانب الآخر" .

ب- عرفت على أنها: "دفع المالك للأموال جزءاً من ماله لمن يتجر به بجزء من ربحه" .

ج- كما عرفت المضاربة بأنها: "العقد المشتمل على توكيل المالك لآخر على أن يدفع له مالا ليتجر فيه والربح مشترك بينهم" .

٣. المضاربة هي: نوع من العقود يشارك فيه اثنان أو أكثر بين أصحاب الأموال والقائمين بالأعمال حيث الطرف الأول المال المول، ويقدم الطرف الثاني خبرته وجهده على أن يتقاسما العائد بنسب متفق عليها في إطار المعاملات الشرعية .

من خلال هذا التعريف يتضح الأثر التمويلي الذي تساهم به هذه الصيغة التمويلية الشرعية المتوفرة سواء المالية منها أو الفكرية أو الجسمانية إلى مجال التنمية لكي تتفاعل فيما بين بعضها لتعطي في الأخير العائد الناتج عن نمو المال في إطاره الشرعي.

ثانيا: الدور التمويلي لصيغة المضاربة:

إن التمويل عن طريق صيغة المضاربة يتم بكيفيات معينة، وهذه الكيفيات تقوم على قواعد أساسية من شانها أن تجعل عملية التمويل أكثر فعالية.

١- القواعد الأساسية لتمويل المشروعات بالمضاربة:

تنقسم القواعد الأساسية لتمويل المشروعات بالمضاربة إلى قواعد تتعلق برأس المال وقواعد تتعلق بالعائد الاستثماري.

١-١- قواعد تتعلق برأس المال: تتمثل هذه القواعد فيما يلي:

أ- يشترط في المال المول لمشروعات بطريقة المضاربة أن يكون نقدا، وذلك لما تتصف به النقود من ميزات مثل كونها مقياسا للأشياء ومخزونا للقيمة بالإضافة إلى أنها وسيلة التعامل المقبولة من المجتمع مع الملاحظ أن بعض الفقهاء أجازوا بان يكون رأس المال المول في بعض الأحيان من العروض.

ب- أن يكون رأس المال عينا لا دينا في ذمة المضاربة أي: إن رأس المال يجب أن يكون حاضرا عند التصرف ذلك لأنه لا تجوز المضاربة عندما يكون شخص مدينا لآخر بمبلغ من المال، فيقول له ضارب بما عليك من دين.

ج- يجب أن يكون لرأس المال المول جنس وصفة حتى لا تؤدي جهالة رأس المال إلى جهالة العائد منه الأمر الذي قد يؤثر على تمويل هذا المشروع أو ذلك نتيجة نشوب أي نزاع بين طرفي العقد مما يؤدي إلى تأثر الاستثمارات تأثيرا سلبيا.

د- أن يكون رأس المال الممول حاضرا ويمكن استعماله بحرية تامة من طرف المضارب وبكل سهولة الأمر الذي يسهل تمويل المشاريع ويزيد من نمو العائد وبالتالي دفع معدلات النمو الاقتصادي.

هـ- من المستحسن تعيين المدة اللازمة والكافية لتمويل أي مشروع عن طريق المضاربة وذلك ليسهل اختيار المشاريع الإنمائية أو الخدمية التي تعطي مردودا عاليا يتناسب مع معطيات الفترة الحالية المختارة.

١-٢-قواعد تتعلق بالعائد الاستثماري:

أ- يشترط في المشاريع الممولة عن طريق المضاربة بأن تكون حصة كل من المضارب والممول في العائد من الاستثمارات مشترك ومعلوم وشائع.

ب- تصبح المضاربة قرضا حسنا إذا تنازل صاحب المال عن حصته في العائد

٢- التمويل بصيغة المضاربة.

ينقسم التمويل بصيغة المضاربة من حيث حرية تصرف المضارب في الأموال المخصصة لتمويل المشاريع إلى شكلين رئيسين هما:

٢-١-التمويل عن طريق المضاربة المطلقة:

إن المضاربة المطلقة هي التي لا تتقيد بأي شرط مهما كان نوعه زمان، مكان أو نشاط ، وبهذا يمكن للمضارب التصرف بحرية مطلقة في عملية التمويل وحسب ما تقتضيه عمليات الاستثمار.

ويمكن حصر كيفيات التمويل عن طريق المضاربة المطلقة فيما يلي:

أ- يمكن للمضارب أن يقوم ببعض الإجراءات عن طريق عفوي أو عادي دون تنصيص كالسعي الحثيث على تحقيق الربح الشرعي ولهذا يكون عمله حرا دون الرجوع إلى الممول.

ب هناك بعض الإجراءات لا يمكن للمضارب أن يقدم عليها إلا إذا كان منصوصا عليها مسبقا كالاستدانة من مال المضاربة.

ج- لا يمكن إدخال المضارب الوسيط إلا بإذن صاحب المال، فان لم يستأذن حق له أخذ حصته كاملة من الأرباح مع المضارب الأصلي.

٢-٢-التمويل عن طريق المضاربة المقيدة.

عكس المضاربة المطلقة في هذا الشكل من التمويل تكون الأموال المخصصة لهذا الغرض مقيدة بزمان أو مكان أو كمشروع معين سواء أكان المشروع خدمياً أم إنمائياً وفي هذه الحالة يكون المضارب مقيدا ملتزما فان خالف القيود أصبح غصبا فإذا حقق ربحا اشترك فيه وإن خسر تحمل الخسارة وحده وإن تلف مال المشروع تحمل الأضرار بحكم المخالفة.

إن هذا التقييد بقدر ما تكون له ايجابياته تكون له سلبيات كذلك، وهذه الايجابيات والسلبيات لا يمكن الفصل فيها لأنها تبقى خاضعة لظروف المضاربة المكانية والزمنية وظروف كل من الممول والمضارب.

إن هذه الصيغة جد ملائمة لتمويل كثير من مشاريع التنمية الاستثمارية والخدمية في الظروف المعاصرة بعيدا عن الآثار السلبية التي تنتج عن التمويل التقليدي الذي يعمل بأسلوب الفوائد الربوية، وهو ما يجعلنا نوضح الآثار الايجابية للتمويل عن طريق هذه الصيغة في عملية التنمية.

ثالثا: اثر التمويل بصيغة المضاربة قي التنمية المحلية.

إن دور التمويل عن طريق صيغة المضاربة كان ومازال وسيبقى عنوان تكريم الإسلام للإنسان باعتبار أن المضاربة التي تعتبر تفاعلاً بين أهم عنصرين من عناصر الإنتاج في النهج الاقتصادي الإسلامي وهما عنصر رأس المال وعنصر العمل، وهذا التفاعل من شانه أن يحقق نوعا من التوازن الاجتماعي بحيث يقلل من وجود طبقتين متميزتين في المجتمع: طبقة الملاك وطبقة الأجراء، والذي في كثير من الأحيان، وبالأخص في المجتمعات المعاصرة يسود بينها العداء والبغضاء نتيجة العلاقة السيئة لتفاعل رأس المال مع العمل.

١. دور المضاربة المشتركة في تمويل التنمية المحلية:

إن صورة صيغة المضاربة الثنائية تتطلب أن يكون هناك طرفان في العقد، هذان الطرفان هما صاحب المال والمضارب صاحب العمل، وهذه الصورة تتم عادة بين طرفين طرف رأس المال والممثل في جميع أفراد المجتمع وطرف المضارب المتمثل في المصارف الإسلامية للتنمية.

يتبين من هذا أن لصيغة المضاربة دورا بارزا في تطويع الاستثمار المصرفي لأحكام الشريعة بحيث يمكن على هذا الأساس تجميع الأموال من مصادر متعددة دون الوقوع في الربا كما أن شعور الأفراد بان كسبهم سيكون حلالا طيبا يدفعهم إلى دفع أموالهم مهما كانت صغيرة أو كبيرة إلى مجال الاستثمار الذي يحقق أهم عنصر من عناصر التنمية المحلية، وهو عنصر رأس المال كما أن المصرف عندما يقوم باستثمار هذه الأموال المتجمعة فانه يقدمها على أساس المضاربة الشرعية وهذا ما يشجع رجال الأعمال والمستثمرين على الإقبال على العمل بهذه الصيغة لأنهم يتفادون خطر القروض الربوية التي في كثير من الأحيان تؤدي إلى الإفلاس المادي والمعنوي للمستثمرين بينما تركز صيغة المضاربة على مهارة ونشاط وإدارة المضارب (المستثمر) من ناحية، ومن ناحية أخرى شعور المولين ورجال الأعمال أن العائد الذي يحققونه يتوافق مع القواعد الشرعية الإسلامية وهذا ما يحفزهم على التفاني في تنمية أموالهم.

ومن هذا يتبين أن المضاربة المشتركة هي عقد يمثل إطارا شرعيا لحشد وتجميع المدخرات بشكل جماعي من مصادر متعددة واستثمارها في أنشطة مختلفة.

٢. مزايا صيغة التمويل بالمضاربة ودورها في تمويل التنمية المحلية:

لاشك أن المضاربة الشرعية تعتبر أكبر وسام تكريم للإنسان في ظل عدالة الإسلام فأي نظام أعدل واشرف من هذا النظام الذي يضع بين أيدي مواطنيه رأس المال الذي يهيء الطريق أمام العامل الأجير سواء أكان مهنيا باليد كالحداد والنجار أم مهنيا بالفكر كالطبيب والمهندس أم مهنيا بالإدارة أم بالمعرفة كالخبير في التجارة والزراعة ليصبح كل واحد من هؤلاء شريكا في العمل بدل أن يكون أجيرا يكدح طول عمره في سبيل الأجر الذي تذهب به متطلبات الحياة اليومية.

ولو اهتدى العالم إلى هذا الحل الإسلامي الأمثل لمشكلة البطالة ودورات انتكاس رأس المال لاستراحت الدنيا من هموم الثورات وأسباب الاضطراب التي تقضي مضاجع الناس ليل نهار.

إن المضاربة نظام يسخر المال لكل قادر على العمل فيه بحسب خبرته ومهنته واجتهاده ولاسيما حين تؤخذ المضاربة الشرعية بمفهومها الموسع والشامل لكل نظام يلتقي فيه رأس المال مع الجهد الإنساني على أساس المشاركة في الغنم والغرم من الكل بحسب ما يقدمه.



فليست المضاربة مجرد إعطاء مال لمن يشتري به أثوابا –كما يقال- ليبيعها ويأخذ نصيبا من الربح المتحقق فحسب، وإنما تصبح المضاربة على الرأي المختار من مذهب الإمام احمد بن حنبل – رحمه الله تعالى- بصورها المختلفة في الصناعة والزراعة والنقل وغير ذلك من مستجدات الحياة.

وتزداد الصورة جمالا عندما تدخل المضاربة في إطار العمل المنظم من اجل تحقيق التنمية الوطنية وتذويب عناصر البطالة في المجتمع وذلك عن طريق التخطيطي العملي لكي يصبح عامل المضاربة مالكا لرأس المال الذي يعمل فيه فيصبح سائق سيارة الأجرة مالكا لها من جراء عمله عليها ويصبح الطبيب مالكا للمستشفى الذي يديره والمزارع مالكا للمزرعة التي يشتغل بها، وهكذا تتحقق التنمية ويعم العدل والرخاء.

خاتمة:

إن لصيغة التمويل بالمضاربة آثار إيجابية على المجتمع تزيد من مستويات التنمية فيه، وتحسن من الإطار المعيشي لأفراده، وعليه ومن خلال ما تقدم نتوصل إلى مجموعة النتائج التالية:

- تعتبر صيغة التمويل بالمضاربة اكبر تكريم للإنسان في ظل عدالة الإسلام.
- يعتبر عقد المضاربة نوعاً من الشراكة بين الجهد والفكر والمال.
- يعتبر عقد المضاربة إطارا شرعيا لحشد وتجميع المدخرات بشكل جماعي من مصادر متعددة واستثمارها في أنشطة مختلفة.
- يساعد التمويل بصيغة المضاربة على تفادي خطر القروض الربوية.

ومن خلال هذه النتائج المتوصل إليها يمكن أن نقدم الاقتراحات التالية:

- تمويل مشروعات التنمية المحلية عن طريق صيغة المضاربة الشرعية.
- الابتعاد عن شبهة الربا في تمويل المشروعات بصيغة المضاربة الشرعية.
- التوعية بأهمية هذه الصيغة في تحسين الإطار المعيشي للفرد والمجتمع.

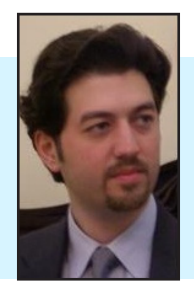
إن التمويل بصيغة المضاربة الشرعية من أسمى صور تكريم الشريعة الإسلامية للإنسان الذي يتحول من شريك إلى صاحب رأس مال ومالك للمؤسسة مهما كانت سيارة أم مزرعة أم متجر الخ.

المراجع:

١. غسان محمود إبراهيم، منذر قحف، الاقتصاد الإسلامي علم أم وهم، دار الفكر، دمشق، دون ذكر سنة النشر، ص ١٧٥.
٢. ابن منظور، لسان العرب ن المجلد الرابع، الجزء التاسع والعشرون، باب الضاد، مادة الضرب، دار المعارف، القاهرة، ١٩٨١، ص ٢٥٦٦
٣. أمين عبد المعبود زغلول، المال واستثماره في ميزان الشريعة، مطبعة الأمان، ١٩٨٦، ص ١١٤.
٤. الماوردي توفيق عبد الوهاب السيد السباعي، المضاربة، دار الأنصار، القاهرة، ١٩٨٣، ص ٩٩ وما بعدها.
٥. شوقي احمد دنيا، تمويل التنمية في الاقتصاد الإسلامي، مؤسسة الرسالة، ١٩٨٤، ص ٥٠٩ وما بعدها.
٦. الطيب الداودي، مرجع سابق، ص ١١٥.
٧. نفس المرجع، ص ١١٦.
٨. حسن عبد الله الأمين، المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة، المعهد الإسلامي للتنمية، ط٣، جدة السعودية، ٢٠٠٠، ص ٤٦.
٩. الطيب الداودي، مرجع سابق، ص ١١٧.
١٠. سامي حسن حمود، صيغ التمويل الإسلامي: مزايا وعقبات كل صيغة ودورها في تمويل التنمية، أبحاث ندوة إسهام الفكر الإسلامي في الاقتصاد المعاصر، مرجع سابق، ص ٢٢٦.

سيكولوجية الصراع القيادي في مجتمعات الشرق الأوسط
انزلاق قادة الشركات وانعكاسه على منظومات الأعمال

Psychological analysis to leadership conflict، & the impact on organizations.



د. علاء الدين العظمة
دكتوراه في التخطيط الاستراتيجي
مستشار التخطيط والتنفيذ الاستراتيجي في كبرى المؤسسات السورية
مدير وحدة التعلّم التنظيمي وتطوير الموارد البشرية في شركة سيريتل موبايل تيليكوم
رئيس قسم إدارة الأعمال في جامعة أريس-هيوستن الأمريكية

عندما تصبح أجواء العمل والاستراتيجيات، والسياسات العامة في منظومات الأعمال ذات طابع سلبي وسامّة ومخرِّبة، فإن ذلك غالباً ما يكون ذلك نتيجةً ارتكاب قادتها غلطةً أساسية هي الانزلاق إلى عقلية الصراع لتصبح القضية لعبةً "مكسبنا خسارة لهم، وكسبهم خسارة لنا"، أو ما يدعى بـ "zero sum game"، والذي يؤدي في النهاية نحو الانتهاء برابحين وخاسرين.

ويحضرني جملة مؤسفة يقولها السياسيون عمّا خلفته الحرب الأهلية الطويلة في البلد الشقيق العربي لبنان، والتي انعكست سلباً على التركيبة الاجتماعية والاقتصادية لبيئات العمل اللبنانية بشكل عام: "في لبنان لا ينتصر أحد". وطرحت سيكولوجية الكوارث العربية لبنان كنموذج، حيث أن الحرب الأهلية في لبنان تحولت إلى نموذج عالمي للصراع الأهلي، وأدت إلى ظهور مصطلحات سياسية جديدة مثل: اللبننة مقابل البلقنة، وانطلقت عبر هذه الحروب محاولات إثارة وتفجير للتناقضات العرقية والدينية والمذهبية في معظم الدول العربية.

لنبتعد عن أحاديث السياسة، ولنبحث في بيئة شركات ومنظومات الأعمال، في الواقع عندما تُترك السياسات تمضي بهذا الأسلوب وخصوصاً في بيئات العمل فإنّ الأذى والخسارة يطال الجميع. إنّ العدو الحقيقي ليس طرف المناقشة المواجه لك بل هو عقلية الصراع التي تشبعت بها عقول أفراد مجتمعات الشرق الأوسط وخاصة في المنطقة العربية في العقدين الأخيرين.

قرأت في بعض صفحات الويب كلمات مؤثرة حول ذلك، منها: "لا يتبقى إلا أن نعزي أنفسنا بأنفسنا في المحبة والأخوة والمودة والتعاون، وقد سقط من بين أيدينا أمر الله تعالى: ولا تنازعوا فتفشلوا وتذهب ريحكم وها هي الريح تعصف بالجميع، فلا أذن تسمع ولا عين ترى ولا قلب يعي أن الفشل قادم وقائم، وأن الحصاد مرّ مرارة العلقم".

ورد لفظ (التنازع) في القرآن الكريم في سبعة مواضع، وورد لفظ (الفشل) في أربعة مواضع، وجاء الربط بين اللفظين في ثلاثة مواضع، هي بقوله تعالى: "حتى إذا فشلتم وتنازعتم في الأمر"، وقوله: "ولو أراكهم كثيرًا لفشلتم ولتنازعتم في الأمر"، وقوله: "ولا تنازعوا فتفشلوا وتذهب ريحكم".

إن قوله تعالى: "ولا تنازعوا فتفشلوا"، إخبار واضح، ونهي جازم، وسنة ثابتة، يدل على أن الفشل والتراجع، سواء على مستوى الأمة أو المؤسسات أو الأفراد، إنما مرجعه التنازع والاختلاف. وعليه، فإن النهي عن التنازع يقتضي الأمر بمنع أسباب التنازع وموجباته من شقاق واختلاف وافتراق، والأمر بتحصيل أسباب التفاهم من تشاور وتعاون ووفاق.

لكن هل يمكن التغلّب على عقلية الصراع والتنازع على المستوى القيادي بإتباع الإستراتيجيات الملائمة ضمن منظومات الأعمال واكتساب وممارسة المهارات اللازمة؟

لابد من مراعاة أمور كثيرة للتخلص والتخفيف على الأقل من سيطرة هذه العقلية عند القادة، ومن هذه الأمور:

١- عدم الإفراط في تبسيط القضايا الإشكالية: لو كان موضوع القضية التي تخوض النقاش من أجلها بهذه البساطة التي نتخيل، لما وجد هذا النقاش والاختلاف أصلاً، وحتى نتجنب التبسيط نذكر أنفسنا كقادة على الدوام بأنه "لو لم تكن المسألة معقدةً بالفعل لما كانت إثارتها ومناقشتها صعبةً ثقيلة".

وما يحدث هو أننا نحن ــــ البشر ــــ نستصعب تناول القضايا المتعددة المرهقة في آنٍ واحد، وهكذا ننزلق إلى محاولة التبسيط ووضع كل تلك المشكلات في مشكلةٍ واحدة واضحة. ولا يكادُ يعنينا كثيراً أن وجود هذا الوحش الكبير الذي تنتهي بنهايته كل الإشكالات ليس إلا توهماً.

إن من أهم عوامل الوقاية من التبسيط المفرط تقدير واحترام المسألة التي نريد حلها. ولتجنب عقلية الصراع نحتاج إلى المضي في درب الاحترام والتقدير لنحترم من نحاور، ونحترم أنفسنا كذلك.

إنّ حرصنا على الردّ بطريقةٍ لا نخجل منها فيما بعد، سوف تحمينا من الخروج عن جادة الصواب منفعلاين بالعدائية المفتوحة التي قد يجابهنا بها الطرف الآخر.

وأثناء النقاش كقادة تستولي على الساحة مشاعر وأحاسيس الخوف أو الغضب أو الإحراج وغيرها رغماً عنّا، وبصورةٍ تعاكس مصالحنا في تلك اللحظة يواجه بعضنا مواقف النقاش الحسّاسة الضاغطة بمجابهة الطرف

الآخر بمزيد من الشراسة والعدائية، ويواجهها بعضهم الآخر بطريقة معاكسة، فتراه ينغمس في التهوين والتوفيق ويحاول السكوت عمّا قد يزيد النيران تأجّجاً، وقد تجد أيضاً من يتبعون مسلكاً متأرجحاً بين هذين السلوكين السلبيين.

٢- بدلاً من التزام أحد الجانبين المتطرّفين أو التأرجح بينهما، علينا بالتحرّك إلى الوسط، فخير الأمور أوسطها، وأجمل حجارة العقد أوسطها، وجعلناكم أمة وسطا.

٣- لنبتعد عمّا يوسوس به الشيطان من دنيء الأخلاق: فترسانة الخداع والتلاعب لدى البشر ضخمة ودائمة التجدد، سنجد فيها أشياء مثل الكذب، والتهديد، والعرقلة وتضييع الوقت والبكاء والسخرية ورفع الصوت بالصراخ والصمت والاتهام والمسارعة بالهجوم ، (مجرّد محاولتك التباعد عن عقلية الصراع لا يعني أنّ الطرف الآخر لا يحاول مثلك).

ومع ضخامة هذه الترسانة سنجد أمامنا طيفاً واسعاً من الاستجابات الممكنة يتراوح بين عدم الرد وبين المبادرة بهجوم مضاد، وهنا أيضاً نجد الموقع المتوسّط هو الأكثر فاعلية وإيجابية.

لنقم بتعرية الحيلة ونزع فتيلها بمواجهتها مباشرة، فمثلاً: إن توقّف الطرف الآخر عن الردّ عليك، يجعلك تقول: "لا أعرف أيّ معنىً يمكن أن تقصد بصمتك هذا!".

إن لدى كل إنسان نقاط تحسّس وضعف معينة، وعندما يكتشف أحدهم هذه النقاط (مصادفة عندما يصيبها بسهم طائش، أو بسبب تركيزه على إيذائك) فإنّ البقاء بعيداً عن عقلية الصراع يصبح أشدّ صعوبة.

قد تكون النقطة المثيرة لحساسيتك مهنية كشعورك بأنّ قسمك لا ينال الاحترام الذي يستحق، وقد تكون أمراً شخصياً، لكن مهما كانت طبيعة هذه النقطة الحساسة فلابدّ من أن ندرس أنفسنا دراسةً هادئةً ونتفهّم ما يثيرنا ويخرجنا عن تحكّمنا بأنفسنا.

إنّ معرفتنا وتفهّمنا لمواضع ضعفنا تساعدنا على استدامة التحكّم بتصرفاتنا عندما يسدّد أحدهم وخزات موجعة إلى تلك المواضع.

المناقشة والحوار الصعب ليست مسرحيةً على خشبة التمثيل، فبعد افتتاح النقاش يمكن للطرف الآخر أن يردّ بطرقٍ متنوعة، واعتمادنا على سيناريو معين مثبّت في تلافيف دماغنا سيحدّ من مقدرتنا على الإصغاء الفعّال، ومن ثمّ الاستجابة الموجهة توجيهاً دقيقاً لما يُقال، فبدلاً من التشبث بسيناريو معين، لنستعد للمناقشة بأن نسأل أنفسنا: ما المشكلة؟ ماذا سيقول الطرف الآخر في تعريف المشكلة؟ ما النتيجة المفضلة التي نريد التوصّل إليها؟ لنسع إلى النتيجة (فوز- فوز) أو ما يدعى (Cooperation conflict style) ، ما الطبيعة المفضلة لعلاقة العمل بيننا وبين الطرف الآخر؟

ويمكننا أيضاً أن نطلب من الطرف الآخر التفكير في هذه التساؤلات قبل اجتماعنا.

إن القائد المتفائل يميل إلى افتراض أن كل اختلاف ما هو إلاّ سوء تفاهم بين طرفين تتوفر لديهما جميعاً النية الحسنة ذاتها، وفي الجانب الآخر يرى القائد المتشائم الآراء المختلفة سهام هجوم تقف وراءها نوايا سيئة. وفي سحابة الغبار والضباب التي تحيط بالنقاشات الصعبة ننسى أنّ مفاتيح صدور الناس والإطّلاع على ما فيها ليس بأيدينا ولا يمكننا معرفة نوايا أحد سوى أنفسنا، فقلوب العباد في يد الرحمن يقلبها كيف يشاء.



لنتذكر أننا نحن والطرف المقابل نواجه غموض النوايا. وكلما رأينا أنفسنا عالقين في افتراض نية الطرف الآخر، علينا بالعبارة: "من مجرى حديثنا يبدو لنا أننا لا نتفهّم تماماً رؤيتك لهذه المشكلة".

إنّ إقرارنا الصريح المحدّد بما لا نعرف يمكن أن يعمل كأداة فعّالة في إعادة عربة الحوار إلى مسارها الصحيح المجدي.

٤- في زحمة المباراة نضيّع الهدف، مفتاح أيّ خطة صعبة مكلفة هو تثبيت النظر على هدف معيّن تثبيتاً لا مرونة فيه ولا هوادة. وإن تجنب الوقوع في هذا الأمر باستباق أي فكر بتكوين تصوّر واقعي للحصيلة المفضّلة، وبتحديد الطبيعة التي تريدها لعلاقة العمل بيننا وبين الطرف الآخر، وبالبحث والتفكير في أية عراقيل محتملة في الطريق لتحقيق أي من الغايتين (الحصيلة، والعلاقة).

لنتذكر أن "الفوز" ليس حصيلةً واقعية، لأنّ الطرف الآخر لن يقبل "الخسارة" حصيلةً له. وعندما نفعل ذلك ستصبح أبعد وأشدّ حصانةً على تضييع المسار وتسميم المناقشة متأثراً بخدع ومناورات التلاعب أو بغليان مشاعرنا الخاصة.

٥- الكثير من علماء القيادة يرجحون القائد المقبول اجتماعياً عن القائد المنتصر، وهذا ما تحدث عنه العالمان "جولدفين" و"روبينولت" . حيث على القائد أن يتقن قواعد الاشتباك، ففي حالة الصراع تكون "قواعد الاشتباك" هي الناظم لما نقوم به عندما نواجه خصماً. والخصم في حالتنا هو تجاربنا عندما تحيط بنا أمور وظروف لا تطابق تصورنا "لما ينبغي" أن تكون عليه الحال.

توجَد "قواعد الاشتباك" السيكولوجية كاستجابات رد فعل تجاه هذه الظروف والتجارب، فإن صرنا أكثر وعياً وإدراكاً لماهية هذه الظروف والتجارب، فسيكون لدينا أساس للتأثير في أفعالنا وردودها .

٦- القادة هم أعظم عوامل التأثير على ثقافة المنظمة، قد لا يكون القائد متنبّهاً متفهّماً للكيفية السيكولوجية التي تجعل هويته القيادية "leadership identity" في كثير من الأحيان عقبةً تعرقل إيجاد منظّمة ملهَمة وفعّالة.

إنّ الإدراكات والتفهّمات المكتسبة عن مفهوم الصراع ستلعب دوراً مهماً في تشكيل القرارات المؤثّرة على ثقافة المنظمة. وهي الأساس الذي يحدّد مقدرة القائد على أن يقرّر بوعي، ويفعل بذكاء بدلاً من أن ينفعل انفعالاً مع بيئة العمل.



٧- إنّ القائد يجب أن يفعل ما هو صحيح وأن يوجِد البيئة الصحيحة لمن يقودهم، عندما يغير قائد تصرّفاته تبعاً لإدراكه، وليس تبعاً لتفسيرات انفعالية، فإنّه يؤثّر على التصورات المشاعرية والسيكولوجية للمجموعة، وبتحكّمه بردود فعله تجاه أفعال المجموعة يصبح القائد قادراً على تغيير سيكولوجية مجموعته، ومن خلالهم يغيّر ثقافة المنظمة، وهو بيت القصيد.

يشترك القادة المحبون للصراع بمجموعة خصال:

١. الحاجة إلى أن يكون القائد مسيطراً، وينعم بالأمان عندما يمارس سيطرته.
٢. يحتاج القائد إلى التحكم في منطقة نفوذه، ومعرفة متى؟ وكيف يحافظ على تلك المنطقة وحمايتها وتوسعتها؟
٣. يحتاج القائد إلى معرفة موقعه في النظام الهرمي الاجتماعي للشركة.
٤. القائد مستعد تماماً لمواجهة أي تهديد محتمل لبقائه.
٥. يتمتع هذا القائد بالأناة والصبر لإنجاز خططه.
٦. يستعمل هذا النوع من القادة كل ما يمتلك من قوة وطاقة ونفوذ لتحقيق مآربه.
٧. يجري القائد تقييماً سريعاً وحدسياً لأي فرد يقع ضمن إطار بصره، فهو إما فريسة، أو عدو، أو شيء يمكن تجاهله، وعلى أي شخص يتعامل مع هذا النوع من القادة أن يحاذر أن تكون ردود الفعل نابعة من التفكير بأنه فريسة أو عدو أو شيء يمكن تجاهله، ويتعيّن عليه بدلاً من ذلك التواصل مع هؤلاء القادة وذلك بإشاعة جوّ من الألفة والاحترام المتبادل، إذ إن من مصلحتهم أن تعمل معهم لتحقيق أغراضهم، باختصار: عليه أن يكون جزءاً من كبرياء الأسد في عرينه.

وأختم بمقولة لخبير العلوم القيادية والسياسية (Burns) في أواخر السبعينيات من القرن الماضي: "القيادة المؤثرة هي عامل مؤثر يبرز عندما يقوم القادة وتابعوهم بدفع بعضهم بعضاً إلى مستويات عليا من حب العمل والسلامة الأخلاقية، وإن الدور الحيوي للقيادة يتجلى في خلق وتوسيع الفرص التي توفر السعادة للناس، ونحن إذ نساعد الآخرين على تطوير شخصياتهم، فإنّ ما نفعله في الواقع هو تقديم العون لهم لبلوغهم النجاح والازدهار".

يتبع في العدد القادم بإذن الله...

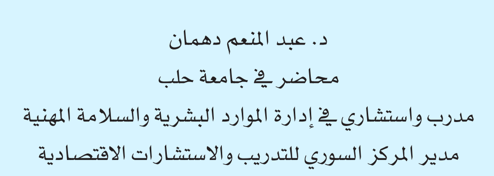
المراجع:

١. سورة آل عمران، الآية رقم (١٥٢).
٢. سورة الأنفال، الآية رقم (٤٣).
٣. سورة الأنفال، الآية رقم (٤٦).
4. Forsyth, D. R. (2009). Group dynamics (5th ed.). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
5. Sternberg, R. J., & Dobson, D. M. (1987). Resolving interpersonal conflicts: An analysis of stylistic consistency. Journal of Personality and Social Psychology, 52, 794-812.
6. Goldfien, J. H., & Robbennolt, J. K. (2007). What if the lawyers have their way? An empirical assessment of conflict strategies and attitudes toward mediation styles. Ohio State Journal on Dispute Resolution, 22, 277-320.
7. آرثر كارماتزي، القائد الملهم.. كيف يؤثّر ويعمّر، http://ebdaa.ws/mainart.jsp?ArtID=2431

- a) د.هاني أبو الفتوح، مجلة اليوم السابع http://www1.youm7.com/News.asp?NewsID=937809&SecID=190
- b) القرآن الكريم، سورة آل عمران، الآية رقم (١٥٢).
- c) القرآن الكريم، سورة الأنفال، الآية رقم (٤٣).
- d) القرآن الكريم، سورة الأنفال، الآية رقم (٤٦).
- e) آرثر كارماتزي، القائد الملهم.. كيف يؤثّر ويعمّر، http://ebdaa.ws/mainart.jsp?ArtID=٢٤٣١
- f) http://en.wikipedia.org/wiki/Zero%E2%80%93sum_game
- g) Forsyth, D. R. (2009). Group dynamics (5th ed.). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- h) Sternberg, R. J., & Dobson, D. M. (1987). Resolving interpersonal conflicts: An analysis of stylistic consistency. Journal of Personality and Social Psychology, 52, 794-812.
- i) Goldfien, J. H., & Robbennolt, J. K. (2007). What if the lawyers have their way? An empirical assessment of conflict strategies and attitudes toward mediation styles. Ohio State Journal on Dispute Resolution, 22, 277-320.

المعايير الإسلامية في التوظيف





د. عبد المنعم دهمان
محاضر في جامعة حلب
مدرب واستشاري في إدارة الموارد البشرية والسلامة المهنية
مدير المركز السوري للتدريب والاستشارات الاقتصادية

الجزء الأول:

معايير التوظيف الأساسية

الموارد البشرية هي أهم الموارد على وجه الأرض، وهي متوفرة كمياً في كافة أنحاء المعمورة، والاهتمام بها ساهم في تقدم بعض الدول، وعدم العناية اللازمة بها ساهم بتخلف دول أخرى، وقد رأت أغلب الدول المتخلفة ومنها الدول الإسلامية الخلاص باستيراد التقانة (التكنولوجيا) المتقدمة وبتكاليف باهظة، ولكن للأسف هذه التقانة لم تصنع تقدّماً في هذه البلدان لأسباب عديدة، أهمها هو عدم الاهتمام بالموارد البشرية التي سوف تَشغُل هذه التقانة، لذلك فإن عملية اختيار الموارد البشرية وتأهيلها يوفق بالأهمية استخدام أفضل أنواع التقانة، ويجب أن توضع لها الميزانية المناسبة.

إن الإسلام اهتم بالإنسان وجعله مكرماً على المخلوقات كلها وسخّر له ما في السموات والأرض، كما في قول الله تعالى: أَلَمْ تَرَوْا أَنَّ اللَّهَ سَخَّرَ لَكُمْ مَا فِي السَّمَوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ وَأَسْبَغَ عَلَيْكُمْ نِعَمَهُ ظَاهِرَةً وَبَاطِنَةً وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَابٍ مُنِيرٍ (لقمان:٢٠).

هذا الاهتمام الإلهي بالإنسان يجب أن ينعكس باهتمام الإنسان بالإنسان في عالم الأعمال؛ كون الإنسان الفاعل الأول والمنتج الحق، وكل الأدوات الإنتاجية هي من صنعه.

متى يبدأ الاهتمام في الموارد البشرية في عالم الأعمال؟

إن الاهتمام بالموارد البشرية يبدأ مع عمليات تأسيس المشروع لمعرفة ماذا نحتاج من موارد بشرية؟ ولماذا؟ وأين؟ وكيف يتم تأمين هذه الاحتياجات؟ وسوف نحاول الإجابة في هذا البحث عن هذه الأسئلة.

معايير التوظيف الإسلامية الأساسية:

في هذا الجزء سوف نتحدث عن معايير التوظيف الإسلامية الأساسية، والتي لابد من أن توفر بشكل نسبي في عمالة المنظمة ككل، وأول هذه المعايير هو:

المعيار الأول- معيار القرب:

القرب من المنظمة في (الدين، القيم، والثقافة، والجغرافية) لقوله تعالى: وَأَنْذِرْ عَشِيرَتَكَ الْأَقْرَبِينَ (الشعراء:٢١٤). وفي تفسير هذه الآية يقول القرطبي "فيه مسألتان:

الأولى: قوله تعالى وأنذر عشيرتك الأقربين خص عشيرته الأقربين بالإنذار لتنحسم أطماع سائر عشيرته وأطماع الأجانب في مفارقته إياهم على الشرك. وعشيرته الأقربون قريش. وقيل: بنو عبد مناف. وروى مسلم من حديث أبي هريرة قال: لما نزلت هذه الآية وأنذر عشيرتك الأقربين دعا رسول الله صلى الله عليه وسلم قريشاً فاجتمعوا فعم وخص فقال: يا بني كعب بن لؤي أنقذوا أنفسكم من النار، يا بني مرة بن كعب أنقذوا أنفسكم من النار، يا بني عبد شمس أنقذوا أنفسكم من النار، يا بني عبد مناف أنقذوا أنفسكم من النار، يا بني هاشم أنقذوا أنفسكم من النار، يا بني عبد المطلب أنقذوا أنفسكم من النار، يا فاطمة أنقذي نفسك من النار، فإني لا أملك لكم من الله شيئا.

الثانية : في هذا الحديث والآية دليل على أن القرب في الأنساب لا ينفع مع البعد في الأسباب، ودليل على جواز صلة المؤمن الكافر وإرشاده ونصيحته .

في هذه الآية يحدد الله سبحانه وتعالى في بداية الدعوة الشريحة التي يجب على النبي صلى الله عليه وسلم أن يستقطبها للدعوة إلى الإيمان ومساندته.

ومعيار القرب يفرض علينا استقطاب الموارد البشرية الأقرب للمنظمة ابتداءً من القرب القيمي والديني ومن ثم القرب الجغرافي، وبالطبع القرب الوظيفي أي الأنسب لشغل هذه الوظيفة، ولا مانع من تشغيل غير المسلم والمسلم أوّلى لقوله تعالى: لا ينهاكم الله عن الذين لم يقاتلوكم في الدين ولم يخرجوكم من دياركم أن تبروهم وتقسطوا إليهم إن الله يحب المقسطين (الممتحنة:٨)

وهناك العديد من الفتاوى تجيز توظيف غير المسلم بشرط ألا يترتب على توظيفه محذور، وألا يلحق ضرراً بالمسلمين .

وهذا المعيار له إيجابيات كثيرة على المنظمة الإسلامية أولها خلق الألفة والمحبة في الوسط الذي تعيش فيه، كون أغلب عمالها من هذه البيئة، وثانيها هو بناء فرق عمل متماسكة وفعّالة لوحدة القيم والثقافة والبيئة المشتركة، الأمر الثاني هو انخفاض تكاليف نقل العمالة من وإلى مكان المنظمة.

أما أهم ما يؤخذ على هذا المعيار هو تكتل العاملين من جهة معينة (جغرافية أو عرقية) للضغط على إدارة المنظمة، وهذا قد يحدث فعلاً في المنظمات التقليدية التي تحكمها مبادئ سلبية، فيلجأ العمال لنفس المبادئ للحصول على حقوقهم، بينما في المنظمات الإسلامية، التي تعتمد المبادئ الإسلامية وأولها العدل في تقويم الأداء والأجور، فلن يسعى العمال في هذه المنظمات للكتل أو غير ذلك للضغط على الإدارة، لأن الإدارة تراقب الله سبحانه عند التعامل مع أعضاء المنظمة قبل أن تواجه أي ضغط منهم.

المعيار الثاني- معيار القوَّة

القوّة هي المؤهل الأول لتولي المناصب والوظائف، وعالمنا الإسلامي النموذج المثالي للقوى الكامنة، فكل ما عندنا (خام) الإنسان والطبيعة والموارد، ولعل لله في ذلك حكمة بالغة ، والمنظمة الفعّالة هي التي تستطيع أن تربط ما بين القوة الكامنة لدى الإنسان وقوة الآلة الربط الصحيح، ضمن بيئة عمل محفّزة تستنبط القوة الإنسانية الإبداعية من خلال توظيف الأصلح والأنسب لشواغرها، الذي يتمتع بالقوة للمساهمة في زيادة إنتاجية المنظمة، بالاعتماد على قول الله سبحانه: يَا يَحْيَى خُذِ الْكِتَابَ بِقُوَّة(مريم:١٢)، وهنا تكليف من رب العالمين لرسوله بأن يأخذ الكتاب بقوة، وكذلك المنظمات الإسلامية الفعّالة يجب أن تبحث عما ينجز أعماله بقوة، وقد تكون القوة الإتقان أو الولاء أو القوة الجسدية أو غيرها. وكذلك قول النبي صلى الله عليه وسلم "...المؤمن القويّ خيرٌ وأحبّ إلى الله من المؤمن الضعيف..." ، والعموم في الحديث يدلّ على أنواع القوة جميعها، فالمؤمن القويّ جسداً، والمؤمن القويّ عقلاً، والمؤمن القويّ إيماناً خيرٌ من غيرهم من المؤمنين الضعفاء في هذه الأنواع.

والقوة للمؤمن مطلوبة في الوظيفة وغيرها، أمر الله بها الأنبياء عليهم السلام نرى ذلك في قوله سبحانه: وَكَتَبْنَا لَهُ فِي الأَلْوَاحِ مِن كُلِّ شَيْءٍ مَّوْعِظَةً وَتَفْصِيلاً لِّكُلِّ شَيْءٍ فَخُذْهَا بِقُوَّة (الأعراف:١٤٥). وأمر الله بها المؤمنين في قوله: خُذُواْ مَا آتَيْنَاكُم بِقُوَّة (البقرة:٦٣). وقوله: وَأَعِدُّواْ لَهُم مَّا اسْتَطَعْتُم مِّن قُوَّة(الأنفال:٦٠).

وهذا رسول الله صلى الله عليه وسلم عندما اشتد الكرب على المسلمين دعا اللهم اعز الدين بأحد العمرين (عمر بن الخطاب أو عمر بن هشام (أبو جهل)) و هذا كان لمكانه الرجلين، ولكن الله اختار الأصلح لهذا الدين، وهو الفاروق الذي كان إسلامه جهر و نصر وهجرته فتحا (لقوله رضي الله عنه: من أراد أن تثكله أمه فليتبعني خلف هذا الجبل).

والقوة في الوظيفة تختلف من مجال إلى آخر، وهي في كل مجال بحسبها، "القوة في كل ولاية بحسبها، فالقوة في إمارة الحرب ترجع إلى شجاعة القلب والخبرة بالحروب والمخادعة فيها، والقوة في الحكم بين الناس ترجع إلى العلم بالعدل والقدرة على تنفيذ الأحكام" .

والقوة بالنسبة إلى الموظف نوعان: جسدية ومعنوية.

أ) الجسدية: هي قدرته على القيام بالعمل بألا يكون فيه عاهة أو مرض يمنعه من القيام بالعمل.

ب) المعنوية: تعني القوة العلمية التي تشمل التمكن في التخصص، واستغلال القدرات والإمكانات، ومتابعة التطوير والتجديد، وهذا النوع من القوة مقدم على القوة المادية في أغلب الوظائف، كما قيل: الرأي قبل شجاعة الشجعان.

والمتولي لوظيفة تجارية أو غيرها لابدّ له أن يكون قوياً شرعياً (الإلمام بالأحكام الشرعية لها قبل تولّيها)، كما في قول عمر بن الخطاب رضي الله عنه: "لا يبيع في سوقنا إلا من قد تفقّه في الدين" ، وهذه إحدى جوانب القوة العلمية للمهنة.

وعند البحث عن قائد للفريق أو المنظمة ككل لا بد من أن تجتمع فيه القوتان، كما جمع الله تعالى بين القوّتين للقائد طالوت الذي قال فيه: إِنَّ اللّهَ اصْطَفَاهُ عَلَيْكُمْ وَزَادَهُ بَسْطَةً فِي الْعِلْمِ وَالْجِسْمِ (البقرة:٢٤٧). وجمعهما لرسوله فهو في العبادة أكثر الناس صبراً، وفي القتال أشدّهم بأساً، وفي حمل الدين أعظمهم تحملاً، وفي الوقت نفسه هو أكثر الناس حرصاً على التجديد في أساليب الدعوة، وتحسين معيشة المسلمين.

ومن القوة بذل الجهد في أداء العمل على أحسن وجه وليس الاكتفاء بالحد الأدنى، وهنا نقطة هامة جداً لأن الموظف القوي لا يرضى بتقديم عمل لا يحقق المواصفات العليا إرضاء لله أولاً وإرضاء لنفسه ثانياً، وتحقق رضا المنظمة وعملائها، لقوله صلى الله عليه وسلم: "إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه" . وفي رواية: "إن الله تعالى يحبّ من العامل إذا عمل أن يحسن" . وتكمن أهمية هذا المعيار كونه يتخلص من مقولة بعض العاملين في المنظمات التقليدية أننا نعمل على قدر الراتب، لأن هذه المقولة تضر بصاحبها أولاً قبل أن تضر بالمنظمة، ولا يرضى الموظف الذي يحقق متطلبات هذا المعيار ذلك فيعمل بكل قوته ليحقق أعلى النتائج بغض النظر عن باقي العوامل.

والتطوير شكلٌ من أشكال قوة العامل، وصفة من صفات الموظف الناجح الذي يسعى إلى تحسين أدائه وأداء مؤسسته، والتجديد في الأساليب الوظيفية والأنظمة سمة الحيوية في المؤسسة، أما الجمود والرتابة (الروتين) فهو مؤشّر للضعف والفشل.

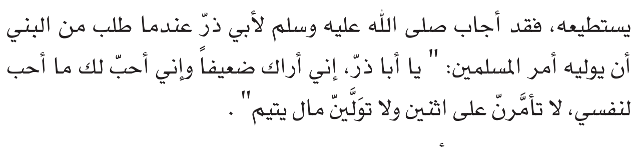
فما يصلح لوقت قد لا يصلح لوقت آخر، وما يناسب أناساً لا يناسب آخرين، وما كان مفيداً في وقت سابق قد لا يكون مفيداً الآن. "من استوى يوماه فهو مغبون" . فعلى الشركات الإسلامية أن تسعى إلى زيادة قدرتها التنافسية مع كل يوم جديد.

ثم إن الحياة بطبيعتها تتجدد يومياً، فكلّ صباح تطلع شمسه تُكتب الحياة لبشر وحيوانات وكائنات، فيحلُّون في الدنيا ويضيفون عليها شيئاً جديداً، ويغادر آخرون مخلّفين تغييراً بشكلٍ ما.

والحياة الوظيفية تتجدد أيضاً، فشركات تنشأ وشركات تنهار، ومنتجاتٌ تظهر وأخرى تندثر، وأنظمة تقرَّر ومثلها تلغى، لذا فإن من لا يواكب التطوُّر سيظلّ في آخر الرَّكْب. ومن باب التطوير يجب أن يسأل الموظف نفسه بعض الأسئلة التي تدل على اهتمامه بالعمل، مثل:

- هل لديّ تطلعات إيجابية تجاه عملي؟
- هل أنا نشيط في العمل؟
- هل أنجز عملي بدقة من المحاولة الأولى؟
- هل أنا مستعد للعمل خارج أوقات الدوام الرسمي إن احتاجت مصلحة المنظمة لذلك؟
- هل يمكنني أن أقوم بالعمل الموكل إلي بكلفة أقل وطريقة أسرع وجودة أعلى؟
- هل يحقق عملي أعلى رضا لعملاء المنظمة وإدارتها وكيف يمكن أن أزيد من ذلك؟
- هل يحقق عملي رضا الله سبحانه
- هل عملي متقن "إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه " وأكون ممن يحبهم الله سبحانه وتعالى.

والذي يشعر من الموظفين أن فيه ضعفاً بسببٍ صحيّ، أو نفسيّ، أو قلةٍ في الخبرة، فعليه أن يفصح لإدارته ولا يطلب أكثر من حقه؛ لأنه في الغالب لا يقوم بالعمل بشكل كامل، بل على الإدارة ألا توليه هذا العمل الذي لا



يستطيعه، فقد أجاب صلى الله عليه وسلم لأبي ذرٍّ عندما طلب من البني أن يوليه أمر المسلمين: " يا أبا ذرٍّ، إني أراك ضعيفاً وإني أحبّ لك ما أحب لنفسي، لا تأمَّرنّ على اثنين ولا تولَّينّ مال يتيم" .

المعيار الثالث: معيار الأمانة

الأمانة هي أداء الحقوق والمحافظة عليها، فالمسلم يجب أن يعطي كل ذي حق حقه، ويؤدي حق الله في العبادة، ويحفظ جوارحه عن الحرام، ويرد الودائع، والموظف سر نجاحه هو تأدية أمانة العمل (تنفيذ العمل المكلف به على أكمل وجه)... الخ.

وهي خُلقٌ جليل من أخلاق الإسلام وأساس من أسسه، وهي فريضة عظيمة حملها الإنسان بينما رفضت السموات والأرض والجبال أن يحملنها لعظمها وثقلها، يقول سبحانه وتعالى:إِنَّا عَرَضْنَا الأَمَانَةَ عَلَى السَّمَوَاتِ وَالأَرْضِ وَالْجِبَالِ فَأَبَيْنَ أَنْ يَحْمِلْنَهَا وَأَشْفَقْنَ مِنْهَا وَحَمَلَهَا الإِنْسَانُ إِنَّهُ كَانَ ظَلُومَاً جَهُولَاً (الأحزاب:٧٢).

وقد أمرنا الله بالمحافظة على الأمانات وتسليمها لأهلها، فقال تعالى: إِنّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الأَمَانَاتِ إِلَى أَهْلِهَا (النساء: ٥٨)، فعلى الموظف أن يؤدي حق العمل لأهله (المنظمة داخلياً/خارجياً)، ويحافظ على الأمانة في ناطق عمله ومع زملائه وإدارته، مما يشيع الثقة بين الإدارة والمؤسسة ويساهم في تعزيز عمل الفرق، ويلبي توقعات عملاء المنظمة مما يساهم في تحسين صورة المنظمة في السوق، ويعزز ميزتها التنافسية.

وجعل الرسول الأمانة دليلاً على إيمان المرء وحسن خلقه. فقال صلى الله عليه وسلم: "لا إيمان لمن لا أمانة له ولا دين لمن لا عهد له" .

عندما يلتزم العاملون جميعهم بالأمانة يتحقق لهم الخير، ويعمهم الحب، ويسود بيئة العمل جو خصب للإبداع وزيادة الإنتاجية، وقد أثنى الله سبحانه على عباده المؤمنين بحفظهم للأمانة فقال في كتابه العزيز: وَالَّذِيْنَ هُمْ لِأَمَانَاتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ (المعارج:٣٢).

وفي الآخرة يفوز الأمناء برضا ربهم، وبجنة عرضها السموات والأرض أعدت للمتقين. كل إنسان لا يؤدي ما يجب عليه من أمانة فهو خائن، والله سبحانه وتعالى لا يحب الخائنين، كما في قوله تعالى: إِنَّ اللَّهَ لا يُحِبُّ مَنْ كَانَ خَوَّاناً أَثِيماً (النساء:١٠٧)، فالسلبية في العمل وعدم إعطاء العمل حقه المتفق عليه قد يؤدي بالعامل لخسران محبة الله سبحانه وليس محبة إدارته أو زملائه أو أهله.

- أنواع الأمانة: على إدارة الموارد البشرية أن تدرك أنواع الأمانة، فكل أنواعها مهمة وذات ميزة في العمل تساهم في تميّز المنظمة الإسلامية عن غيرها، ويزيدها قوة ومنعة ويدعم ميزتها التنافسية:

أ) الأمانة في العبادة: فمن الأمانة أن يلتزم المسلم بالتكاليف، فيؤدي فروض الدين كما ينبغي، ويحافظ على الصلاة والصيام وبرّ الوالدين وغير ذلك من الفروض التي يجب علينا أن نؤديها بأمانة لله رب العالمين، الموظف الناجح يؤدي هذه الأمانة قبل غيرها، والمنظمة الإسلامية تدمج في ثقافتها وقيمها الكيفية التي يؤدي بها عمالها عبادتهم من دون أن يتعطل العمل بشكل كلي ويتضرر العملاء، حتى لا يتضارب ذلك مع خدمة العميل كما يحدث في بعض المنظمات.

ب) الأمانة في حفظ الجوارح: وعلى المسلم أن يعلم أن الجوارح والأعضاء كلها أمانات يجب عليه أن يحافظ عليها ولا يستعملها فيما يغضب الله سبحانه وتعالى؛ فالعين أمانة يجب عليه أن يغضّها عن الحرام، والأذن



أمانة يجب عليه أن يجنِّبَها سماع الحرام، واليد أمانة يجب أن تعمل وفقاً لشروط العمل واتفاقه، والرِجل أمانة...وهكذا، وهنا الدور متبادل بين المنظمة ومواردها البشرية، على المنظمة أن تؤمن البيئة المناسبة الصحية والسليمة للمحافظة على صحة وحياة مواردها البشرية، وعلى العاملين التقيد بإجراءات السلامة المهنية وعدم الاستهتار بها أو إهمالها.

ج) الأمانة في الودائع: ومن الأمانة حفظ الودائع وأداؤها إلى أصحابها عندما يطلبونها كما هي، مثلما فعل الرسول صلى الله عليه وسلم مع المشركين، الذين كانوا يتركون ودائعهم عند الرسول ليحفظها لهم، فقد عُرِفَ الرسول بصدقه وأمانته بين أهل مكة، فكانوا يلقبونه قبل البعثة بـ(الصادق الأمين)، وحينما هاجر الرسول من مكة إلى المدينة، ترك علي بن أبي طالب رضي الله عنه ليعطي المشركين الودائع والأمانات التي تركوها عنده.

الأمانة على الودائع ضرورية جداً في العمل، وخصوصاً في بعض الوظائف المالية التي تحتاج إلى عنصر الأمانة أكثر من غيره عند التعيين.

د) الأمانة في العمل: ومن الأمانة أن يؤدي المرء ما عليه على خير وجه؛ فالطالب يؤدي ما عليه من واجبات، ويجتهد في تحصيل علومه ودراسته، ويخفف عن والديه الأعباء، وهكذا يؤدي كل امرئٍ واجبه بجد واجتهاد، والعامل يتقن عمله ويؤديه بإجادة وأمانة، وهذا يخفف من تكاليف أنظمة الرقابة الذاتية ودعمها. إن التزام العامل الذاتي بواجباته وتنفيذ المهام المطلوبة منه بدقة وجودة متناهية هو أقصى ما تسعى إليه أية مؤسسة.

هـ) الأمانة في الكلام: ومن الأمانة أن يلتزم المسلم بالكلمة الجادة فيعرف قدر الكلمة وأهميتها، فالكلمة قد تُدخل صاحبها الجنة وتجعله من أهل التقوى، كما قال الله تعالى: أَلَمْ تَرَ كَيْفَ ضَرَبَ اللَّهُ مَثَلاً كَلِمَةً طَيِّبَةً كَشَجَرَةٍ طَيِّبَةٍ أَصْلُهَا ثَابِتٌ وَفَرْعُهَا فِي السَّمَاءِ (إبراهيم: ٢٤).

وقد ينطق بها الكافر فيصير من أهل النار، وضرب الله سبحانه وتعالى مثلاً لهذه الكلمة بالشجرة الخبيثة، فقال: وَمَثَلُ كَلِمَةٍ خَبِيْثَةٍ كَشَجَرَةٍ خَبِيْثَةٍ اجْتُثَّتْ مِنْ فَوْقِ الأَرْضِ مَا لَهَا مِنْ قَرَارٍ (إبراهيم:٢٦).

وقد بين الرسول أهمية الكلمة وأثرها، فقال: "إن الرجل لَيَتَكَلَّمُ بالكلمة من رضوان الله ما كان يظن أن تبلُغ ما بلغتْ، يكتب الله له بها رضوانه إلى يوم يلقاه، وإن الرجل ليَتَكَلَّمُ بالكلمة من سَخَطِ الله ما كان يظن أن تبلغ ما بلغتْ يكتب الله له بها سَخَطَهُ إلى يوم يلقاه" .



والمسلم يتخير الكلام الطيب ويتقرب به إلى الله سبحانه وتعالى قال النبي صلى الله عليه وسلم: "... والكلمة الطيبة صدقة..." .

لذلك يجب على العامل أن يراعي كلامه بحق زملائه في العمل سواء أكانوا أعلى منه مرتبة أم أدنى منه، ويسعى دائماً إلى نشر الخير في بيئة العمل، والالتزام بهذا المبدأ يبني ثقافة مؤسساتية إيجابية تقدر وتحترم الآخرين دافعة للإبداع الوظيفي.

و) الأمانة في المسؤولية: كل إنسان مسؤول عن شيء يعتبر أمانة في عنقه سواء أكان عاملاً أم مديراً أم حارساً، وسواء أكان رجلاً أم امرأة، فهو راعٍ ومسؤول عن رعيته. قال صلى الله عليه وسلم: "ألا كلكم راعٍ وكلكم مسؤول عن رعيته، فالأمير الذي على الناس راعٍ وهو مسؤول عن رعيته، والرجل راعٍ على أهل بيته وهو مسؤول عنهم، والمرأة راعية على بيت بعلها (زوجها) وولده وهي مسؤولة عنهم، والعبد راعٍ على مال سيده وهو مسؤول عنه، ألا فكلكم راعٍ وكلكم مسؤول عن رعيته" ، وهذا يدفع كل فرد في المنظمة ليكون حريصا على منفعة المنظمة وعلى منفعة أفرادها وعلى منفعته.

ز) الأمانة في حفظ الأسرار: فالمسلم يحفظ سر أخيه ولا يخونه ولا يفشي أسراره، وقد قال النبي صلى الله عليه وسلم: "إذا حدَّث الرجل بالحديث ثم التفت فهي أمانة" .

وهذا ينطبق على العاملين مهما كانت صفتهم، فواجب عليهم كتمان أسرار شركاتهم وعدم البوح بها للمنافسين أو لأي شخص كان سواء أكان ذلك من دافع التباهي أم لقصد آخر.

ح) الأمانة في البيع: المسلم لا يغِشُّ أحداً ولا يغدر به ولا يخونه. "عن أبي هريرة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم مَرَّ على صُبْرة طعام (الكومة من الطعام) فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللاً فقال: ما هذا يا صاحب الطعام؟ فقال الرجل: أَصابته السماء (المطر) يا رسول الله، قال: أفلا جعلتَه فوق الطعام كي يراه الناس؟ من غَشَّ فليس مني" .

إن عدم الالتزام بتعليمات العمل بالشكل المطلوب يدخل أيضاً ضمن خانة الغش، فعلى العامل الالتزام بتعليمات العمل وعدم التهاون المقصود بشيء لأنه محاسب عليه. وهذه الصفة ضرورية خصوصاً في أقسام التسويق والمبيعات؛ لأنهم على احتكاك مباشر مع المستهلكين وأثرهم كبير على المنظمة وعملائها.

الخاتمة:

الحمد لله رب العالمين وصلى الله على حبيبنا محمد وآله وأصحابه أجمعين، وبعد تم الانتهاء من الجزء الأول من معايير التوظيف الإسلامي، فما كان من خير في هذا البحث فمرده لله سبحانه وما كان من تقصير فمرده لضعفي وتقصيري ونسأل الله التوفيق في الجزء الثاني من معايير التوظيف الإسلامية وفي الأمر كله، وندعو لكم بالمغفرة والعمل الصالح.

المراجع:

١. القرطبي، محمد بن أحمد الأنصاري. تفسير القرطبي، دار الفكر، دمشق، الجزء الثالث عشر الصفحة ١٣٢.
٢. الهيئة العامة للشؤون الإسلامية والأوقاف في دولة الإمارات العربية المتحدة، الفتوة رقم ٤٩١٨
3. http://www.awqaf.gov.ae/QA/QA.aspx?SectionID=9&RefID=4918
٤. د. بكار عبد الكريم، إن خير من استأجرت القوي الأمين.
5. http://www.saaid.net/Doat/bakkar/014.htm
٦. رواه مسلم.
٧. د. المطيرات، عادل. أداء الأمانة. بحث منشور في شبكة الإنترنت www.flawa.w5./lib/data/amanah.doc
٨. رواه الترمذي.
٩. رواه البيهقي عن أم المؤمنين عائشة رضي الله عنها.
١٠. رواه البيهقي عن كليب t.
١١. عن عبد العزيز بن أبي رواد قال رأيت النبي فقلت: أوصني فقال: "من استوى يوماه فهو مغبون ومن كان يومه شر من أمسه فهو ملعون ومن لم يكن على زيادة فهو في النقصان فالموت خير له ومن اشتاق إلى الجنة سارع إلى الخيرات". "رواه البيهقي في الزهد الكبير".
١٢. رواه البيهقي عن أم المؤمنين عائشة رضي الله عنها.
١٣. رواه مسلم.
١٤. رواه أحمد في مسنده.
١٥. موطأ الإمام مالك.
١٦. رواه مسلم.
١٧. رواه مسلم.
١٨. رواه أبو داود والترمذي.
١٩. رواه مسلم.

التأمين الإسلامي في عنق الزجاجة



د. عبد الباري مشعل
المدير العام شركة رقابة للاستشارات – بريطانيا

لقد مضى ثلاثون عاماً على دعوى الهبة في تكييف التأمين، وزاد الطين بلة دعوى التكييف بهبة الثواب والعقود المختلطة بين التبرع والمعاوضة في ظل تعسف في الفهم ومصادرة للرأي الآخر بدعوى أن التكييف بالتبرع من مسلمات التأمين الإسلامي وأنه حسم أمره كما هو ظاهر في بعض الكتابات، وسأتجنب ذكر أصحابها هنا في سياق النقد وهي لا تخفى على الباحثين المتابعين.

وتطور الأمر في معيار أيوفي للنص على استقلالية الذمة المالية لحساب المشتركين أو حساب التأمين عن المشتركين، فوقعنا في المعاوضة البحتة -كما بينت في أحد أبحاثي عن التأمين – بين حساب التأمين وبين المشتركين، وزاد في شكلية التكييف التزام شركة التأمين بالإقراض من حساب المساهمين في حال العجز في حساب المشتركين.

لقد تصدت ندوة التأمين في مجمع الفقه (مايو ٢٠١٠) لهذه القضية، وسعينا وبعض الزملاء لإزالة كلمة التبرع من التعريف، ووضعنا كلمة التعاون، وكان التصويت لصالح الاقتراح، وتداخلت في دورة المجمع العشرين لتأكيد هذا المعنى، ولم أكن في لجنة الصياغة وحسن أنه لم يصدر قرار من المجمع في الموضوع.

إن الفرق بين التأمين الإسلامي والتأمين التجاري هو في الهيكلة، ولم تنجح جميع المحاولات والتجارب في الإقناع بأن الهيكلة تتضمن فرقا جوهريا عن التأمين في ظل التزام الشركة بالإقراض في حال العجز؛ علماً بأن التعهد بالإقراض من الوكيل والمضارب والشريك المدير منع منه في الصكوك في معايير أيوفي وقرارات المجمع.

إن المجامع الفقهية لم يسبق لها أن أصدرت قرارا في هياكل التأمين المطبقة وكان قرار مجمع الرابطة في إجازة التأمين التبادلي والتفصيل فيه، وقرار المجمع الدولي في إجازة الفكرة وتحريم التجاري، وكانت أول إجازة للهياكل المطبقة في عام ١٩٨٢ من البروفيسور الصديق الضرير في شركة التأمين الإسلامية في السودان، والتي قامت على الهيكل الذي يفصل حساب المساهمين عن حساب المشتركين وينظم العلاقة بين شركة التأمين (شركة الإدارة) والمشتركين على الوكالة في إدارة الحساب، والمضاربة في استثمار رصيد حساب المشتركين أو حساب التأمين.

لقد قدم القاضي العثماني التكييف على أساس الوقف، وتلقف الدكتور يوسف الشبيلي بحث العثماني، وتابعه ببحث مستقل، لكن التكييف لم يصمد ولم يسلم من الاعتراضات نفسها، وكانت الإضافة في هذا التكييف شكلية بحتة، فعزف عنه الباحثون والمهتمون.

لقد قدم بعض الباحثين في ماليزيا تكييفات أخرى على أساس مفاهيم الوديعة الفقهية والاستثمار لتنظيم العلاقة بين شركة الإعادة وشركة التأمين، لكن هذه التكييفات لم تطبق ولم تزل في مرحلة الدراسة كما أوضح الدكتور أكرم لال الدين والدكتور سعيد أبو هراوة في بحث مشترك، ولذلك لن أتوقف عندها.

وإن خرجت بعض التطبيقات من عنق الزجاجة في مسألة التكييف بحكم الممارسة إلا أن التأصيل الفقهي والمجامع الفقهية لم تزل محشورة في وسط العنق، فإما أن تتراجع عن تحريم التأمين التجاري فنعود إلى الزجاجة أو تظهر حلول فقهية إبداعية تضعنا في الفضاء الرحب الذي يسلم مما هربنا منه وهو المعاوضة، أو نعود إلى التبادلي.

يحلو لبعضهم أن يرهقنا بالفروق العشرة بين نوعي التأمين فيقول أن الاستثمار في التعاوني ملتزم بالشريعة وأن للتأمين الإسلامي هيئة شرعية وأنه لا يؤمن على المحرمات وأن هناك رقابة شرعية، و ... إلى غير ذلك من الأمور التي يمكن إسقاطها على شركة التأمين التجاري لكنها لا تتحول بها كلها إلى إسلامية. إن صناعة التأمين واحدة في النوعين والفرق يا أيها الناس إنما يكمن في الهيكلة.

وقبل أن أودعكم أبدي إعجابي بالتكييف الشرعي للدكتور حسين حامد حسان وهو حق حصري له، لكن زملاءه من الفقهاء المعاصرين لم يتجاوبوا مع هذا التكييف، ولم يؤثر في معيار أيوفي.

الدكتور حسين يرى أن العلاقة بين المشترك والحساب استثمارية على أساس المضاربة مع الوعد بالتبرع بمقدار الضرر عند وقوعه، فالتبرع يأتي لاحقا إن حدث ضرر، ولا أخفي عليكم بأنني لم أتأمل الاعتراضات التي يمكن أن ترد على هذا التكييف ولعلها فرصة لدراسته والتعليق عليه.

والله أعلم

مذكرة ماجستير ((دور آليات تمويل الاستثمار الوقفي في سوق العمل))

في يوم الأربعاء ١٤ شعبان ١٤٣٣هـ الموافق لـ ٤ جويليه ٢٠١٢، ناقشت الطالبة الدالية صارة من قسم العلوم الاقتصادية بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة سعد دحلب، مذكرة ماجستير بعنوان "دور آليات تمويل الاستثمار الوقفي في سوق العمل" تحت إشراف الدكتور مسدور فارس.



تناولت المذكرة كيفية مساهمة الوقف في التخفيف من مشكلة البطالة، مع جانب عملي يتحدث عن مدى تجسيد ذلك الدور على أرض الواقع من خلال تجربتي الجزائر والكويت، ومن خلال تحليلنا لمختلف جوانب الموضوع تمكنا من التوصل إلى النتائج التالية:

١. هناك تلازم دلالي وثيق بين مصطلحي التنمية والوقف، فأقل ما يقال في الوقف أنه تنمية واستثمار، وليس محصورا فقط للصرف إلى استنفاذ مورده، وهو يلتقي مع التنمية في كافة مجالات الحياة، وإن هذا يتوقف على تطور الأوقاف واتساع أنشطتها المرتبط ارتباطا وثيقا بتنوع وتطور أدوات تمويل استثماراتها المرتكزة على أسس شرعية وقانونية سليمة تتناسب مع طبيعة الوقف الإسلامي وخصوصيته.

٢. قصور الحلول الوضعية لمعالجة مشكلة البطالة خاصة في الدول الإسلامية، التي لا تتعدى كونها معالجات سطحية ومسكنات وقتية تعتمد على حلول مباشرة كالمساعدات المالية، إضافة إلى حلول غير مباشرة تقوم بها الحكومة منفردة في ظل غياب القطاعات الأخرى ساعية إلى تحريك عجلة التنمية مع أن غالبية الدول تعاني من فساد تشريعي وسوء لتطبيق للأحكام القضائية وغيرها، والذي يعد من أهم عوامل فشل ونفور الاستثمارات وهجرة رؤوس الأموال والكفاءات البشرية، مع العلم أن مقومات أي عمل هو القوة البدنية والفكرية من جهة، والمال من جهة أخرى.

٣. يشهد الوقف حاليا توجها جادا من قبل العديد من الدول والمجتمعات الإسلامية بهدف إحياء هذه المؤسسة وتفعيل دورها الاجتماعي والاقتصادي، فحظي لدى العديد من الدول الإسلامية بالإصلاحات التنظيمية والإدارية والتشريعية، إلا أن الانتقال من فكرة الإصلاح إلى فعل الإصلاح أو التطبيق العملي للإصلاح- في معظم الدول الإسلامية وباستثناء نماذج قليلة جدا - يتم بشكل بطيء، لا يواكب الشعارات والتوصيات التي تحمل في طياتها وعودا كثيرة، فالدور المباشر وغير المباشرة الذي تلعبه الأوقاف الجزائرية إلى جانب الاعتماد المطلق على الحكومة في مواجهة البطالة التي تعتبر من أخطر المشاكل التي تهدد تماسك المجتمع الجزائري والتي تمس الشباب بـ ٧٣٪ لا يتعدى بعض الأشكال التقليدية، حيث تبقى تسيير الأوقاف واستثمارها تقليدي محدود منحصر حاليا في ما يتم إنشاؤه من متاجر ملحقة بالمساجد، والمدارس القرآنية والمراكز الثقافية أما استغلال الأوقاف القائمة فيتم عن طريق الإيجار تودع إيراداتها في حساب مركزي مجمد.

خصائص المحاسبة عند القلقشندي

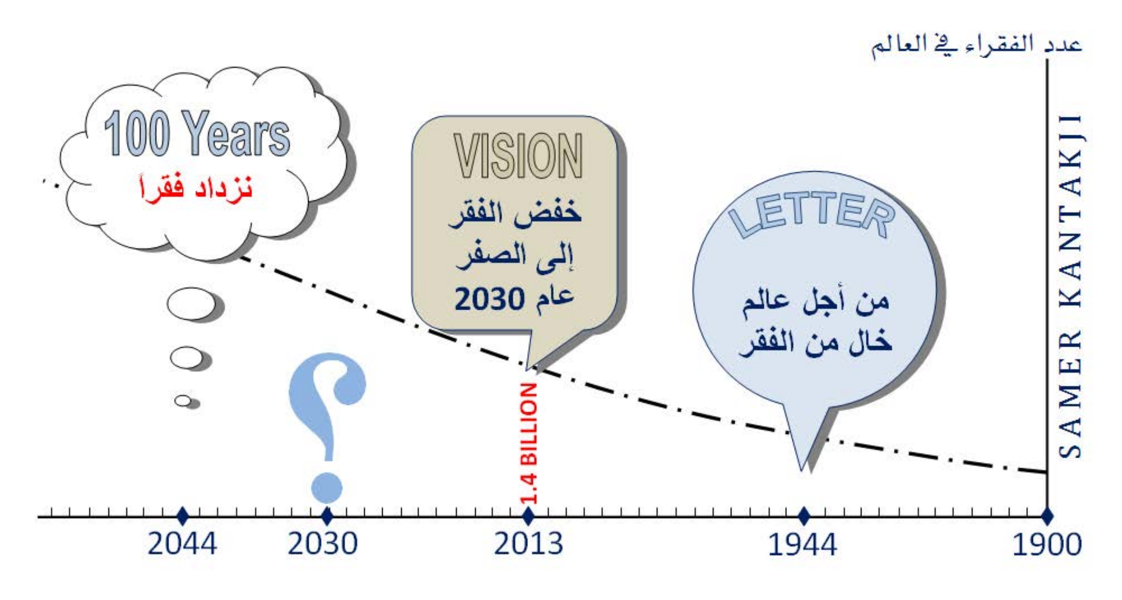
ذكر القلقشندي في كتابه صبح الأعشى: "إن الحَسَبة حفظة الأموال وحملة الأثقال والنقلة الأثبات والسفرة الثقات وأعلام الأنصاف والانتصاف والشهود المقانع في الاختلاف، ومنهم المستوفي الذي هو يد السلطان وقطب الديوان وقسطاس الأعمال، والمهيمن على العمال وإليه المآل في السِلْم والهَرْج وعليه المدار في الدخل والخرج وبه مناط الضر والنفع وفي يده رباط الإعطاء والمنع، ولولا قلم الحُسّاب لأودت ثمرة الاكتساب ولاتصل التغابن إلى يوم الحساب، ولكان نظام المعاملات محلولاً، وجرح الظلامات مطلولاً، وجيد التناصف معلولاً، وسيف التظالم مسلولاً، على أن يَرَاع الإنشاء متقوِّل، ويراع الحساب متأول، والحساب مناقش".

مما سبق نستنتج أن خصائص المحاسبة عند القلقشندي كانت:

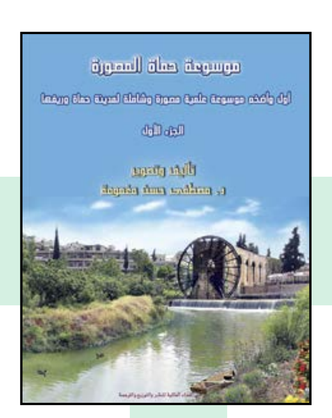
- رقابة وحفظ الأموال.
- الإثبات والتسجيل: النقلة الأثبات، أي وسائل للإثبات.
- العدالة: حيث وصف المحاسبين بأنهم أعلام الإنصاف وبأنهم ثقات كي يكونوا أهلاً لتحقيق العدل.
- الموضوعية: الشهود المقانع في الاختلاف: حجة عند الاختلاف، وذلك لتوافر أدلة الإثبات.
- الرقابة على حركة الأموال: الدخل (الإيرادات) والخرج (المصاريف) والقبض والصرف.
- تحديد نتائج الأعمال: من ربح وخسارة وعبَّر عن ذلك بلغة أبعدت الجمود عن العمل المحاسبي عندما وصف نتيجة العمل بثمرة الاكتساب.
- الرقابة على حقوق جميع الأطراف.
- قابلية التفسير: نتائجهم قابلة للتفسير.
- قابلية الإثبات: نتائجهم قابلة للمناقشة.

مقتطفات من رسالة الدكتوراه / للدكتور سامر مظهر قنطقجي بعنوان: دور الحضارة الإسلامية في تطوير الفكر المحاسبي (وهي متاحة الكترونيا على موقع www.kantakji.com).

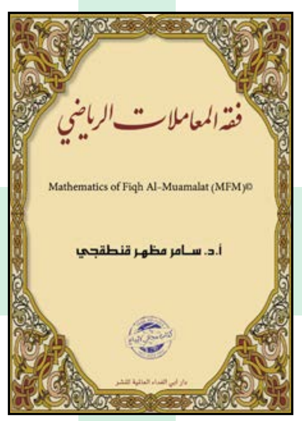
أبو العباس أحمد بن علي القلقشندي (توفي ٨٢١ هـ = ١٤١٨ م)، كتاب صبح الأعشى في صناعة الإنشاء، مطبوعات وزارة الثقافة والإرشاد القومي، مصر، الجزء ١، ص ٥٧.



مشروع كتاب الاقتصاد الإسلامي الالكتروني المجاني



موسوعة حماة المصورة
تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



فقه المعاملات الرياضي
تأليف: د. سامر مظهر قنطقجي



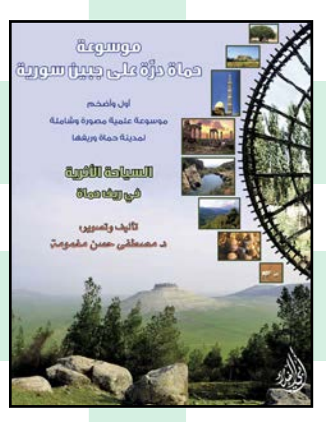
الخدمة في البيوت أحكامها وضوابطها الشرعية
تأليف: إبراهيم محمود العثمان آغا



لغة الإفصاح المالي والمحاسبي XBRL
تأليف: د. سامر مظهر قنطقجي



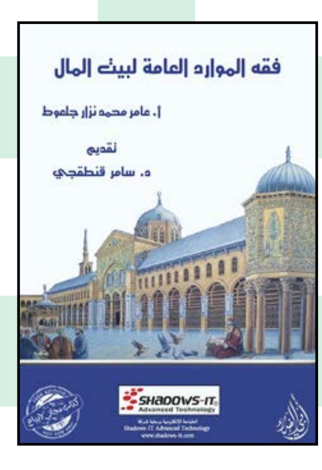
متحف حماة القديم
تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



السياحة الأثرية في ريف حماة
تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



العولمة الاقتصادية
تأليف: د.عبدالحليم عمار غربي



فقه الموارد العامة لبيت المال
تأليف عامر جلعوط

لتحميل الكتاب الضغط على هذا الرابط http://www.kantakji.com/fiqh/freebook.htm

المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب يبحث التعاون مع المجلس العام في مجال معلومات الصناعة المالية الاسلامية

قام المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب ممثلاً في مدير شعبة خدمات المعلومات والمعرفة الأستاذ محمد عبدالله صلات وخبير التحليل المالي بالمعهد الأستاذ يوسف محمد عيسى بزيارة إلى المجلس العام للقاء الأمين العام د.عمر حافظ كما حضر اللقاء الأستاذ محمد بن يوسف.

وهدف اللقاء للتنسيق والتشاور بخصوص نظم المعلومات المالية في الصناعة المالية الإسلامية ودور كلاً من المجلس العام والمعهد الاسلامي للبحوث والتدريب في هذا المجال في إطار مذكرة التفاهم الموقعة بين مجموعة البنك الاسلامي للتنمية والمجلس العام.



يذكر أن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية تأسس في العام ٢٠٠١ من قبل البنك الاسلامي للتنمية بجدة ومجموعة من المصارف الاسلامية ويضم عضويته ما يقارب ١٠٠ مؤسسة مالية إسلامية حول العالم تشمل بنوك إسلامية وشركات تكافل ومؤسسات مالية تعمل وفقاً لإحكام الشريعة.

كما يجدر بالذكر أن المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب هو أحد الإدارات التابعة لمجموعة البنك الاسلامي للتنمية ويهتم بتطوير ودعم خدمات الصناعة المالية الإسلامية كما يدعم التنمية الاجتماعية والاقتصادية في بلدان الأعضاء.



المجلس العام يحضر جلسة الطاولة المستديرة لخطة عمل مجلس الخدمات المالية الإسلامية

حضر الأمين العام للمجلس د.عمر حافظ إجتماع الطاولة المستديرة والتي تم تنظيمها من قبل مجلس الخدمات المالية الاسلامية بالتعاون مع المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب ضمن أعمال منتدى الـ٢٢ لمجلس الخدمات المالية الاسلامية في قطر والتي جاءت تحت عنوان: " مراجعة صناعة الخدمات المالية الإسلامية: خطة عمل وإستراتيجية عشرية".

يذكر أن مجلس الخدمات المالية الاسلامية نشر بالتعاون مع المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب تطوير خدمات الصناعة المالية الإسلامية: " مراجعة صناعة الخدمات المالية الإسلامية: خطة عمل وإستراتيجية عشرية" وذلك في مارس ٢٠٠٧.

«التمويل الدولية» تقدم أول استثمار في بنك إسلامي بمشاركة سعودية



أعلنت مؤسسة التمويل الدولية IFC عضو مجموعة البنك الدولي، عن شرائها أسهماً بقمية ٥ ملايين دولار في بنك الخليج الأفريقي تمثل ١٥٪ من أسهم البنك، لدعم تمويل الشركات وإقراض المشروعات الصغيرة والمتوسطة في أفريقيا. ويعد هذا أول استثمار من مؤسسة التمويل الدولية في مؤسسة للتمويل الإسلامي في دول أفريقيا بملكية خليجية.

وقال وليد بن عبدالرحمن المرشد رئيس مؤسسة التمويل الدولية بالسعودية والمسؤول الأول بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أنه بجانب الاستثمار في الأسهم، سيتم توفير دعم لتمويل التجارة بقيمة ٣ ملايين دولار لبنك الخليج الأفريقي تحت مظلة برنامج تمويل التجارة العالمية التابع لمؤسسة التمويل الدولية. ويعمل البرنامج على تعزيز قدرات البنوك على تقديم التمويل التجاري عن طريق تخفيف حدة المخاطر في الأسواق الجديدة أو الأسواق التي تنطوي على تحديات قد تؤدي إلى إعاقة خطوط التجارة.

وأوضح المرشد بأن بنك الخليج الأفريقي، الذي يمثل واحدًا من البنكين الإسلاميين الوحيدين في كينيا، يمتلك أربعة عشر فرعًا، ويقدم مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. وسيستخدم البنك التمويل المقدم من مؤسسة التمويل الدولية لتعزيز حجم التمويل المقدم لعملاء التجزئة والشركات وتطوير برامج مصرفية تستهدف رائدات الاعمال من السيدات وتقديم المزيد من الخدمات للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. جدير بالذكر أن بنك الخليج الأفريقي تم تأسيسه في عام ٢٠٠٧ وقد نجح البنك على مدار السنوات الخمس الماضية في رفع مستوى الوعي بالمنتجات المصرفية الإسلامية في كينيا

وأكد المرشد بأن المؤسسة تلتزم بدعم تسهيل الحصول على الخدمات المالية في أفريقيا، وأن هناك قطاعات جديدة في السوق المالي في كينيا مثل البنوك الإسلامية تعمل على تعزيز المنافسة والمساعدة في الوصول إلى عدد أكبر من المشروعات ولاسيما سيدات الأعمال اللاتى يصعب حصولهن على الخدمات المصرفية. وتتطلع المؤسسة للعمل مع بنك الخليج الأفريقي لتوسيع نطاق الخدمات المصرفية وتزويد العملاء بمجموعة متنوعة وواسعة من المنتجات المالية.

جريدة الرياض – ١٣ أبريل ٢٠١٣

بنك الإثمار يدعم المؤتمر الشرعي السنوي

قدّم بنك الإثمار مرة أخرى دعمه لمؤتمر رئيسي تقوم بتنظيمه هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية والذي يبدأ أعماله اليوم (الإثنين)، وذلك جرياً على عادته دائماً من حيث التزامه الثابت بالاضطلاع بدور حقيقي ومستمر في دعم وتطوير قطاع الصيرفة والتمويل الإسلامي.

ويعتبر بنك الإثمار، وهو بنك تجزئة إسلامي يتخذ من البحرين مركزاً لنشاطاته ويدعم هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية منذ فترة طويلة، الشريك الرئيسي للمؤتمر الشرعي السنوي لعام ٢٠١٣ وهو مؤتمر دولي يستمر لمدة يومين ويتم تنظيمه تحت رعاية مصرف البحرين المركزي.



وعلق الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة بنك الإثمار محمد بوجيري على هذا الدعم والرعاية قائلاً: «من خلال تاريخنا الطويل، فإن بنك الإثمار وبكل فخر واعتزاز يعتبر بنكاً رائداً في القطاع المصرفي في المنطقة وهو ملتزم دائماً بتطوير مفهوم الصيرفة والتمويل الإسلامي والأهم من ذلك تقديم منتجات وخدمات مصرفية إسلامية فائقة الجودة».

وأضاف بوجيري قائلاً: «إن علاقتنا بهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ودعمنا لها تعود إلى اللحظة التي تأسست فيها المؤسسة. وفي الحقيقة أن بنك الإثمار والذي كان في السابق يحمل اسم بنك فيصل الإسلامي البحرين الذي سبق مصرف البحرين الشامل ثم أصبح لاحقاً بنك الإثمار، كان البنك الأول في العالم الذي يقوم بنشر نتائجه السنوية وفقاً لمعايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية».

وأردف بوجيري قائلاً: «إنّ هذه الفعاليات الدولية مثل المؤتمر الشرعي السنوي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية تعتبر مناسبات فريدة لإشراك قادة وممارسي القطاع في مناقشات ناجحة تؤدي إلى مواجهة التحديات التي تعترض قطاع التمويل الإسلامي. ونحن نشعر بالسرور والغبطة للاستمرار في دعم المؤتمر وكوننا الشريك البلاتيني الإستراتيجي للمؤتمر الشرعي السنوي لعام ٢٠١٣».

وأضاف قائلاً: «إن دعمنا المستمر لهذه الفعاليات ينسجم مع التزام البنك في أن يصبح بنك التجزئة والبنك التجاري الإسلامي الأول وذلك مع استمرارنا في زيادة التركيز على أنشطتنا المصرفية الإسلامية وفي الوقت العمل نفسه نحو إعادة هيكلة محفظتنا الاستثمارية. وسنستمر في العمل نحو تطوير نشاطاتنا الأساسية في مجال التجزئة خلال هذا العام مع افتتاحنا فروعاً جديدة بالإضافة إلى طرح منتجات وخدمات جديدة أيضاً».

جريدة الوسط البحرينية – ١٥ أبريل ٢٠١٣

جامعة بيرزيت والبنك الاسلامي الفلسطيني يبحثان سبل التعاون المشترك



زار رئيس مجلس إدارة البنك الاسلامي الفلسطيني د. محمد فايز زكارنة اليوم الإثنين ، جامعة بيرزيت، والتقى بنائب رئيس الجامعة لشؤون التنمية والاتصال د. غسان الخطيب، ونائب رئيس الجامعة للشؤون المالية د. بشارة دباح، ومديرة مكتب تعزيز الموارد السيدة منال عيسى، ورافق زكارنة مدير دائرة التدقيق الداخلي في البنك د. سامر مفارجة، وبحث الطرفان سبل تعزيز التعاون والتواصل بين البنك والجامعة.

في بداية اللقاء قدم د. الخطيب نبذة تعريفية عن جامعة بيرزيت ونشأتها وكلياتها ومرافقها وطلبتها، واطلع خلالها إدارة البنك الاسلامي على آخر المستجدات المتعلقة بالبنى التحتية والأكاديمية والبحث العلمي في جامعة بيرزيت، وتطرق د. الخطيب إلى برنامج التعليم التعاوني الذي تبنته الجامعة مؤخراً، وهو برنامج يدمج بين التعليم والعمل أثناء فترة الدراسة الجامعية، مبيناً أهميته للطلبة وسوق العمل على حد سواء.

من جهته أعرب د. زكارنة عن سعادته في التواجد في جامعة بيرزيت، وابدى اعجابه بما وصلت اليه الجامعة من تطورات في ظل الظروف الصعبة التي يعيشها الشعب الفلسطيني، وأعرب د. زكارنة عن استعداد البنك الاسلامي الفلسطيني لتقديم يد العون للطلبة، خاصة في مجال المنح الدراسية، وتشجيع أواصر التعاون والتواصل مع جامعة بيرزيت .

ومن جهته قدم سامر مفارجة شرح مفصل عن البنك الاسلامي الفلسطيني وعن نشأته وتطوره وعن صيغ التمويل الاسلامية ومدى التزام البنك باحكام الشريعة الاسلامية ، بالاضافة الى الدور الذي يقدمه البنك في المسؤولية الاجتماعية ومدى حرص البنك على تقديم المساعدات وخاصة في مجالات التعليم والصحة .

وأثنى زكارنة على تميز خريجي جامعة بيرزيت على صعيد العمل سواء داخل فلسطين أو خارجها، مؤكداً أن عدد كبير من موظفي البنك الاسلامي الفلسطيني هم من خريجي جامعة بيرزيت.

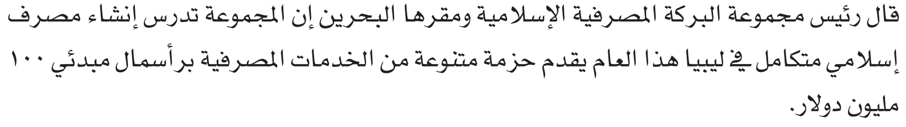
فيما قدم د. بشارة دباح شرحاً للأوضاع المالية في جامعة بيرزيت، وقدم تصورات عدة لمجالات التعاون كاستحداث برنامج لإقراض الطلبة بطرق لا تشكل عبئاً على الطالب، وحتى لا يكون المال عائقا أمام الطلبة في إكمال تعليمهم.

من جهتها قدمت منال عيسى تعريفاً بمكتب تعزيز الموارد في الجامعة، والذي يسعى إلى تحقيق رؤى وأهداف جامعة بيرزيت لتعزيز أواصر التعاون بين الجامعة والمجتمع، من خلال تقديم مبادرات رائدة في توطيد العلاقة مع الخريجين وأصدقاء بيرزيت، إضافةً إلى جمع التبرعات وتجنيدها. كما ويعمل المكتب أيضاً على بناء علاقات ومد جسور طويلة الأمد مع أفراد ومنظمات المجتمع الفلسطيني والدولي بما يخدم ويطوّر جامعة بيرزيت.

شبكة فلسطين الاخبارية – ١٠ ابريل ٢٠١٣

"البركة" تدرس إنشاء بنك إسلامي في ليبيا





قال رئيس مجموعة البركة المصرفية الإسلامية ومقرها البحرين إن المجموعة تدرس إنشاء مصرف إسلامي متكامل في ليبيا هذا العام يقدم حزمة متنوعة من الخدمات المصرفية برأسمال مبدئي ١٠٠ مليون دولار.

وقال عدنان يوسف الرئيس التنفيذي للمجموعة في اتصال هاتفي مع رويترز أمس "ندرس تأسيس بنك في ليبيا خلال ٢٠١٣ للاستفادة من الفرص الواعدة في السوق".

وقال يوسف "نتوقع تأسيس البنك برأسمالي ١٠٠ مليون دولار وسيقدم خدمات متوافقة مع الشريعة للأفراد والشركات وخدمات الاستثمار".

البيان الاقتصادي – ١٠ ابريل ٢٠١٣

«البحرين الإسلامي» راعياً ذهبياً لمؤتمر الهيئات الشرعية



أعلن بنك البحرين الإسلامي رعايته الذهبية للمؤتمر الثاني عشر للهيئات الشرعية والمؤسسات المالية الإسلامية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، والذي يقام في الفترة مابين ١٥و١٦ أبريل/نيسان ٢٠١٣ بفندق الدبلومات بمملكة البحرين برعاية مصرف البحرين المركزي وبتنظيم من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

وبهذه المناسبة، أكد الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الإسلامي، محمد إبراهيم، بأن البنك يُسعد دائماً بمشاركته ودعمه لهذا المؤتمر الذي دائماً ما يجمع تحت مظلته نخبة من العلماء والفقهاء والمتخصصين في الصيرفة الإسلامية من مختلف الدول العربية والإسلامية ليتم الاستفادة من علمهم وخبرتهم الطويلة في هذا المجال. وأشار إلى أن المؤتمر سيتطرق إلى العديد من المحاور المهمة منها: الفوارق بين الصكوك المعززة بالأصول والصكوك القائمة على الأصول، الشراكة ذات الفرض الخاص ودورها في هيكلة الأصول، ضوابط المنفعة المباحة في القروض، مدى ارتباط مخاطر الصكوك بأصولها وغيرها من المحاور المهمة. واختتم إبراهيم تصريحه قائلاً: «أتمنى للمؤتمر كل التوفيق والنجاح، وللحضور الاستفادة الكبرى من المحاور المطروحة، كما انتهز الفرصة لدعوة الجمهور وجميع المشاركين إلى زيارة جناح بنك البحرين الإسلامي في المؤتمر للتعرف على أنشطة ومنتجات البنك، بالإضافة إلى الخدمات المصرفية التي يقدمها للزبائن».

جريدة الوسط البحرينية – ١٦ أبريل ٢٠١٣

بوجيري: بنك الإثمار يفتتح فرعاً للنساء في الرفاع الأسبوع المقبل

أفاد الرئيس التنفيذي لبنك الإثمار، محمد بوجيري، أن مصرفه سيفتتح فرعاً جديداً خاصاً بالنساء في الرفاع الأسبوع المقبل، وأنه يعتزم كذلك إضافة فرعين جديدين في البحرين خلال العام ٢٠١٣ في وقت يركز فيه المصرف جل نشاطه على قطاع التجزئة بهدف العودة إلى الربحية. كما ذكر بوجيري، الذي كان يتحدث إلى الصحافيين على هامش اجتماع للصيرفة الإسلامية عقد بفندق الدبلومات، أن البنك لديه محفظة تبلغ نحو ٦٠٠ مليون دينار في قطاع التجزئة وأن حصته تبلغ ١٣ في المئة، وأنها تنمو بنحو ٢٦ في المئة سنوياً، وأعرب عن ثقة في عودة البنك إلى تحقيق أرباح «قريباً».

وقال بوجيري: «التركيز الآن على قطاع التجزئة والذي سيجعل البنك يعود إلى الربحية، وأن نتائج السنوات الماضية، وعلى رغم وجود خسائر، إلا أنها تظهر هبوطاً مستمراً في الخسائر بسبب أننا قمنا بتغيير الخطة ونركز على التجزئة بحسب السياسة المتبعة للبنك، وهذا سيقود إلى استقرار واستمرار الربحية المستقبلية». وأوضح بوجيري، وهو أحد كبار المصرفيين المخضرمين في البحرين «لأننا نتعامل مع الشركات في البحرين والمملكة العربية السعودية ولهذا لدينا نمو يبلغ نحو ٢٦ في المئة سنوياً. موازنة بنك الإثمار ٧ مليارات دولار بين البحرين وباكستان؛ إذ تبلغ في البحرين وحدها ٣،٥ مليارات دولار في حين تبلغ في باكستان ٣،٥ مليارات دولار». وأضاف «نركز على الشركات والمؤسسات في المملكة العربية السعودية والبحرين؛ إذ نقوم بتمويل القطاع التجاري والعقاري وكذلك المشاريع. المحفظة بين البحرين والسعودية تبلغ نحو ٦٠٠ مليون دينار، وهذه الموازنة - بين عامي ٢٠١١ و٢٠١٢ - ارتفعت بنحو ٢٠٠ مليون دينار. حصتنا في السوق ١٣ في المئة ونتوقع لها الارتفاع».

وتطرق إلى توسع البنك، وهو أحد المصارف التي تعمل وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية، فذكر «لدينا زيادة في الفروع، وقريباً سيتم افتتاح فرعا للنساء في الرفاع، خلال هذا الأسبوع أو الأسبوع المقبل، وهو أول فرع نسائي يقدم جميع الخدمات، وسيترفع عدد الفروع إلى ١٧ فرعاً. وأضاف «خلال هذا العام نخطط لافتتاح فرعين جديدين أحدهما في منطقة الجفير والآخر في منطقة لانزال ندرسها؛ ما سيرفع عدد الفروع إلى ١٩ فرعاً، بالإضافة إلى زيادة عدد الصرافات الآلية في المملكة.

وقد تحول بنك الإثمار من بنك استثماري إلى بنك تجزئة يعمل وفقاً للشريعة الإسلامية التي تحرم الفائدة باعتبارها ربا، وركز على تطوير عمليات التجزئة المصرفية والتجارية التي يقدمها. واندمج بنك الإثمار، وهو بنك تجزئة إسلامي، مع بنك الإجارة الأول (First Leasing Bank)

الوسط البحرينية – ١٦ أبريل ٢٠١٣

افتتاح مؤتمر الهيئات الشرعية للمصارف الإسلامية
المعراج يدعو لمراجعة الصيرفة الإسلامية لمواكبة الأنظمة الرقابية



دعا محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج، المصارف والمؤسسات المالية إلى مراجعة الأنظمة لتأخذ بعين الاعتبار الأزمات المالية العالمية التي شهدتها الأسواق العالمية؛ بهدف مواكبة الأنظمة الرقابية الجديدة لتعزيز الصناعة الإسلامية، وتقوية البيئة التشريعية.

جاء ذلك في كلمة ألقاء في افتتاح مؤتمر الهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية السنوي الذي افتتح في فندق الدبلومات، والذي شهد حضوراً كثيفاً من قبل المؤسسات الإسلامية في المنطقة، ومن ضمنها البحرين التي تحتضن أكبر عدد من المؤسسات الإسلامية في المنطقة.

وذكر المعراج أنه «مضى أكثر من ٥ أعوام منذ بداية الأزمة المالية العالمية التي تحولت إلى أزمة اقتصادية عالمية لاحقاً، وأدت إلى إرباك دول مالياً، وإفلاس مؤسسات مالية عريقة، ولا زلنا في كل مناسبة، كجمعنا اليوم، لا نستطيع تجنب الحديث عنها وعن آثارها وتداعياتها».

وبيّن أن ذلك «أدى إلى إعادة النظر في أنظمة الرقابة المصرفية على المستوى العالمي، وأصبحت الحاجة إلى تقوية البيئة التشريعية بما يساهم في إرساء قواعد عمل مصرفية متينة، وإعادة الثقة للجهاز المصرفي بما يساعد على تحفيز النمو الاقتصادي، ومعالجة الاختلالات الهيكلية، التي صاحبت التوسع الكبير في بعض المعاملات المصرفية والممارسات الضارة التي نتجت عنها». وأضاف «تستدعي هذه التطورات التي حدثت مؤخراً إلى مراجعة الجوانب المتعلقة بعمل الصيرفة الإسلامية، والعمل على مواكبة الأنظمة الرقابية الجديدة؛ بما يعزز من مكانة هذه الصناعة؛ ويؤمن لها الأسس القوية لاستمرارها في المستقبل».

ورأى المعراج أن التطبيقات الجديدة لأنظمة الرقابة المصرفية الجديدة «هي في الواقع مكملة لما تقوم به هيئات الرقابة الشرعية في التأكد من الالتزام بالمعايير الشرعية في المعاملات المصرفية، التي تؤكد في جوهرها احترام حقوق المتعاقدين، ومنع أي تدليس أو غبن للأطراف، والالتزام بالشفافية».

وأفاد المعراج أن مصرف البحرين المركزي، الذي يشرف على جميع المصارف والمؤسسات المالية العاملة في البحرين، يعمل على تحسين وتطوير المؤهلات المهنية والدورات الفنية لتوفير الكفاءات البشرية المناسبة لتطوير العمل المصرفي الإسلامي، وأن المصرف ساهم في اندماج بعض المصارف الإسلامية الصغيرة في البحرين.

وأوضح أن المصرف المركزي يرى «أهمية تكثيف وتوحيد الجهود لتحقيق مزيد من التقارب والتوافق في الأمور الشرعية، وأن المصرف المركزي يقوم في الوقت الحاضر بدراسة مسئوليات ومهام هيئة الرقابة الشرعية التابعة له من أجل توسيع صلاحياتها لتحقيق مزيد من التوافق الشرعي بين المصارف الإسلامية». من جانبه، بيّن الأمين العام لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية خالد الفقيه، أن الهيئة أصدرت ٨٨ معياراً في مجال الشريعة والمحاسبة والتدقيق والأخلاقيات، من ضمنها ميثاقان أخلاقيان، و٢٦ معياراً محاسبياً، و٥ معايير تدقيق، و٧ معايير للإدارة الرشيدة.

من جهته، أوضح رئيس مجلس أمناء الهيئة الشيخ إبراهيم بن خليفة آل خليفة، في كلمة أمام المؤتمر أن موجودات المصارف والمؤسسات المالية خلال الخمس سنوات الماضية تميزت بنمو مرتفع بالرغم من الأزمات والتقلبات التي شهدتها الأسواق العالمية، ويتوقع أن يصل حجم هذه الموجودات إلى ٣ تريليون دولار في العام ٢٠١٤.

وبيّن أن المؤشرات الملفتة توضح أن العمليات المالية الإسلامية للمملكة العربية السعودية قد تجاوزت ٥٠ في المئة من العمليات المالية، «ولا زالت هذه النسبة تتجه صعوداً».

وأفاد الشيخ إبراهيم أن المؤسسات المالية الإسلامية «تسبح في محيط أسواق تسيطر عليها القوانين الوضعية، وبالتالي يمثل تطبيق أحكام الشريعة في العقود الدولية تحدياً حقيقياً لهذه المؤسسات، سواء من ناحية عدم تطبيق أحكام الشريعة مطلقاً، أو تطبيقها بطريق جزئية لا تلبي مقصد الشارع».

وأضاف أن «هذه ٨ تحديات ثابتة وواقعة تعاني منها الصناعة المالية الإسلامية حالياً في التمويلات الكبرى وفي الصكوك، وتحتاج إلى حلول شرعية عملية، وإلا فإن دوام مثل هذه الإشكالات سيقف عائقاً في وجه تطورها، ودوام نموها».

جريدة الوسط البحرينية – ١٦ أبريل ٢٠١٣

زيادة أرباح بنك بوبيان بنسبة ٢٥٪ إلى ٣,١ مليون دينار في الربع الأول من عام ٢٠١٣



محمود يوسف الفليج



عادل الماجد

أعلن بنك بوبيان عن تحقيق صافي ربح خلال الربع الأول من عام ٢٠١٣ قدره ٣,١ مليون دينار كويتي بزيادة ٢٥٪ عن ذات الفترة من العام الماضي بربحية سهم بلغت ١,٦٩ فلس فيما بلغت الأرباح التشغيلية ٧ مليون دينار

وقال رئيس مجلس الإدارة محمود يوسف الفليج " تمثل نتائج الربع الأول بداية جيدة لعام ٢٠١٣ على الرغم من البيئة التشغيلية غير المواتية بالشكل المطلوب والصعوبات التي لا يزال القطاع المصرفي يواجهها والمنافسة الشديدة بين البنوك".

وأضاف أن ما تحقق في الربع الأول يعتبر استمرار لمسيرة البنك الناجحة منذ عام ٢٠١٠ والتي بدأ فيها البنك تنفيذ إستراتيجيته الجديدة والعودة إلى أساسيات العمل المصرفي مما مكنه من العودة مرة أخرى للربحية وتوزيع الأرباح على المساهمين .

وأشار الفليج إلى أن بنك بوبيان استطاع وخلال فترة وجيزة وتحديدا منذ التغيرات الإستراتيجية التي شهدها في عام ٢٠٠٩ وأبرزها دخول بنك الكويت الوطني إلى قائمة كبار ملاك البنك من إثبات قدرته على المنافسة في سوق الخدمات والمنتجات الإسلامية والتي شهدت ولا تزال نموا متواصلا في مدى إقبال العملاء عليها.

ونوه إلي نجاح البنك في تحقيق الكثير من الأهداف الخاصة بإستراتيجيته التي وضعها للفترة من ٢٠١٠ إلى ٢٠١٤ والتي تعتمد على توسيع قاعدة الأعمال والاعتماد على الأنشطة المصرفية بما تشملها من خدمات ومنتجات وحلول تمويلية تلبي كافة احتياجات الأفراد والشركات مع التأكد من المحافظة على جودة الأصول وفاعلية سياسة إدارة المخاطر الائتمانية ومواصلة السياسة المتحفظة في بناء المخصصات.

من جانبه استعرض نائب رئيس مجلس الإدارة عادل عبد الوهاب الماجد عددا من أهم المؤشرات الإيجابية في النتائج المالية للبنك ومن بينها زيادة صافي إيرادات التمويل لتصل إلى حوالي ١٤,٢ مليون دينار كويتي بنهاية الربع الأول من العام الحالي مقارنة مع ١١,٨ مليون دينار كويتي لنفس الفترة من عام ٢٠١٢ و بنسبة نمو قدرها ٢١٪، بالإضافة إلى زيادة ودائع العملاء إلى حوالي ١,٥ مليار دينار كويتي مقارنة مع ١,٣ مليار دينار كويتي بنسبة نمو قدرها ١٩٪.

كما ارتفع إجمالي أصول البنك في نهاية مارس ٢٠١٣ إلى حوالي ٢ مليار دينار كويتي مقارنة مع ١,٦ مليار دينار كويتي وبنسبة نمو قدرها ٢٢٪ وارتفع إجمالي قيمة حقوق الملكية في البنك ليصل إلى٢٦٠ مليون دينار كويتي مقارنة مع ٢٤٩ مليون دينار كويتي والذي ترتب عليه أن بلغ معدل كفاية رأس مال البنك ٢٣,٩٪.

وأضاف أن من المؤشرات الإيجابية أيضا ارتفاع محفظة التمويل إلى ١,٣ مليار دينار كويتي بنهاية مارس الماضي مقارنة مع ١,١ مليار دينار كويتي وبنسبة نمو ٢١٪ إلى جانب الارتفاع المتواصل لقاعدة عملاء البنك.

من ناحية أخرى أكد الماجد أن البنك مستمر في تنفيذ استراتيجيته الخمسية (٢٠١٠ - ٢٠١٤) والتي مضى منها حوالي ٣ سنوات والتي تعتمد على التوسع في السوق المحلي من خلال الخدمات والمنتجات الموجهة للأفراد والشركات ، وخلال العامين الحالي والمقبل فانه بمشيئة الله مستمر في تنفيذ هذه الاستراتيجية إلى جانب اعتماد الاستراتيجية الجديدة والتي سيتم تنفيذها خلال الفترة ٢٠١٥ - ٢٠٢٠ والتي أطلق عليها اسم استراتيجية ٢٠٢٠.

وأضاف الى ذلك " فإننا نضع في الاعتبار ظروف البيئة التشغيلية التي بدون شك تتأثر بالتغيرات المحلية والإقليمية والعالمية وهي كما رأينا خلال عامي ٢٠١١ و٢٠١٢ كانت بيئة تشغيلية صعبة بسبب التطورات والمتغيرات التي شهدتها بعض دول المنطقة. وبصفة عامة فنحن متفائلون بالمستقبل انطلاقا من قدرتنا على المنافسة إلى جانب وجودنا ضمن مجموعة بنك الكويت الوطني بالإضافة إلى تفاؤلنا بتحسن الأوضاع المحلية والإقليمية إن شاء الله ".

وأشار الماجد الى التوسع المحلي للبنك موضحا " إن ما وضعناه كهدف بدءا من عام ٢٠١٠ وهو الوصول إلى ٣٠ فرعا في نهاية ٢٠١٤ قد بات قريبا في ظل وصول عدد فروع البنك إلى ٢٤ فرعا حاليا ، ووجود خطة لافتتاح نحو ٥ فروع خلال الباقي من العام الحالي جميعها تقريبا في مناطق سكنية ذات كثافة سكانية عالية، لنكون دائما قريبين من عملائنا ، وهو ما يعني أننا في نهاية عام ٢٠١٤ سنكون قد تجاوزنا المخطط له مسبقا".

ونوه الماجد إلى ما حققه البنك خلال الربع الأول من العام الحالي من إنجازات مميزة بحصوله على ٦ جوائز إقليمية وعالمية من بينها جائزة أفضل بنك إسلامي في الكويت لخدمة العملاء للعام الثالث على التوالي من مؤسسة سيرفس هيرو وجائزة أفضل بنك كويتي في المسؤولية الاجتماعية من أكاديمية تتويج وجائزة أفضل صندوق إسلامي من بانكر ميدل ايست.

AME Info – ١٧ أبريل ٢٠١٣

مصرف السلام يكمل ويبيع مشروعاً مشتركاً بقيمة ٨٦ مليون دولار



أعلن مصرف السلام - البحرين، وهو أحد المصارف الإسلامية العاملة في البحرين، عن إكمال مشروع مشترك ضخم مكون من ٧٣ فيلا راقية وإتمام بيعها بالكامل بنجاح بقيمة عقارية إجمالية تقدر بـ ٢٦٠ مليون رينغيت ماليزي (٨٦ مليون دولار)، وهو واحد من أكبر وأرقى المشاريع المطلة على البحر بجزيرة بينانغ بماليزيا.

وكان المشروع «فيلا المارتينيك بقرب البحر» قد حاز على جائزة أفضل مشروع فيلا في ماليزيا وذلك في حفل توزيع جوائز جنوب شرق أسيا للعقارات لعام ٢٠١١. وتعطى هذه الجوائز تقديراً لأفضل مشاريع صناعة العقارات الإسكانية في منطقة جنوب شرق آسيا.

وجاء هذا الإنجاز المهم كثمرة للمشروع الثلاثي المشترك الذي ضم كل من مصرف السلام-البحرين وشركة E&O للتطوير العقاري وشركة CIMB-مابلتري لإدارة العقارات، وهي الأطراف الثلاثة التي أبرمت اتفاقية في العام ٢٠٠٦ لتطوير مشروع الفيلات بشكل مشترك.

وقد أقيم حفل خاص في جزيرة بينانغ احتفاء بالإنجاز المشترك الناجح حيث مثل مصرف السلام-البحرين عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي يوسف عبدالله تقي، فيما مثل شركة E&O للتطوير العقاري نائب العضو المنتدب للشركة إيريك تشان ومثلت شركة CIMB-مابلتري لإدارة العقارات رجاء نورما عثمان.

وفي تصريح له بهذه المناسبة، قال تقي: «إن هذا المشروع المشترك مع شركة E&O وشركة CIMB -مابلتري كان مثمراً للغاية لجميع الأطراف، وما كنا سنلقى أفضل من هاتين الشركتين للتعاون معهما في ماليزيا».

وأضاف: «إننا فخورون بمستوى الجودة التي ظهر بها هذا المشروع، ونعتبره خطوة أخرى رئيسية من التزامنا بالاستثمار في ماليزيا».

من جهته، قال تشان: «إن هدف شركة E&O هو تلبية ما يطمح إليه الأفراد من أسلوب حياة راقٍ، ويسعدني أن أقول إنه من خلال هذه الشراكة فقد تمكنا من إنجاز ذلك في شكل ٧٣ فيلا تمثل أرقى وأفخم العقارات في مشروع سيري تانجونغ بينانغ السكني الراقي. وإننا لممتنون لشركائنا شركة CIMB-مابلتري ومصرف السلام-البحرين لثقتهم فينا».

أما رجاء نورما فقالت: «إن السر وراء أي مشروع مشترك ناجح هو النظرة الثاقبة في اختيار اللاعبين الذين سيخلقون مشتركين انسجاماً وتعاوناً متميزين في الأهداف المشتركة والقدرات المتكاملة».

وأشارت إلى أنه «بالاعتماد على ما تتمع به شركة CIMB-مابلتري من شبكة واسعة منقطعة النظير، فقد تمكنا بمشاركة اثنتين من أكثر الشركات احتراماً وهما مصرف السلام-البحرين وشركة E&O، من إبرام شراكة ثلاثية حققت منتج حائز على الجوائز وبهيكلية إبداعية تتخطى الحدود».

وتشمل الفيلات وحدات مكونة من طابقين وثلاثة طوابق ممتدة على مساحة تبلغ ١٥ فداناً وتتمتع بمناظر خلابة مطلة على البحر ضمن مشروع سيري تانجونغ بينانغ، وهو إحدى المشاريع السكنية الأكثر طلباً في جزيرة بينانغ.

وتم تدشين الدفعة الأولى من المشروع والمكونة من ٤٠ فيلا في عام ٢٠٠٧ وتم تسليمها للمشترين في عام ٢٠٠٩، فيما تم تدشين الفيلات الـ٣٣ المتبقية في عام ٢٠١٠ وتم الانتهاء منها في وقت سابق من هذا العام.

جريدة الوسط البحرينية – ١٦ أبريل ٢٠١٣


سلسلة ناشئ اسمه أحمد
القاص :نزار نجار
رسوم: نور مرهف الجزماتي
في الصباح
ماأروع إشراقة الفجر..
ماأجمل نور الصباح..
كم أحب الاستيقاظ باكراً..
أبي يقول:
البركة في البكور
أنا أحسّ بأن الهدوء يعمّ الدنيا في هذا الوقت
من النهار..
أستنشق الهواء النظيف المتخم بالأكسجين
النقي الصافي..
أشعر بأن الحياة تبدأ رحلتها اليومية المباركة
فعلاً..



أستقبل شمس الصباح . وضوء النهار..
أهتف بخشوع:
اللهم هبّ لنا في طاعتك صحّة وعافية..
اللهم امنحنا نوراً يهدينا إلى طريق الخير!.

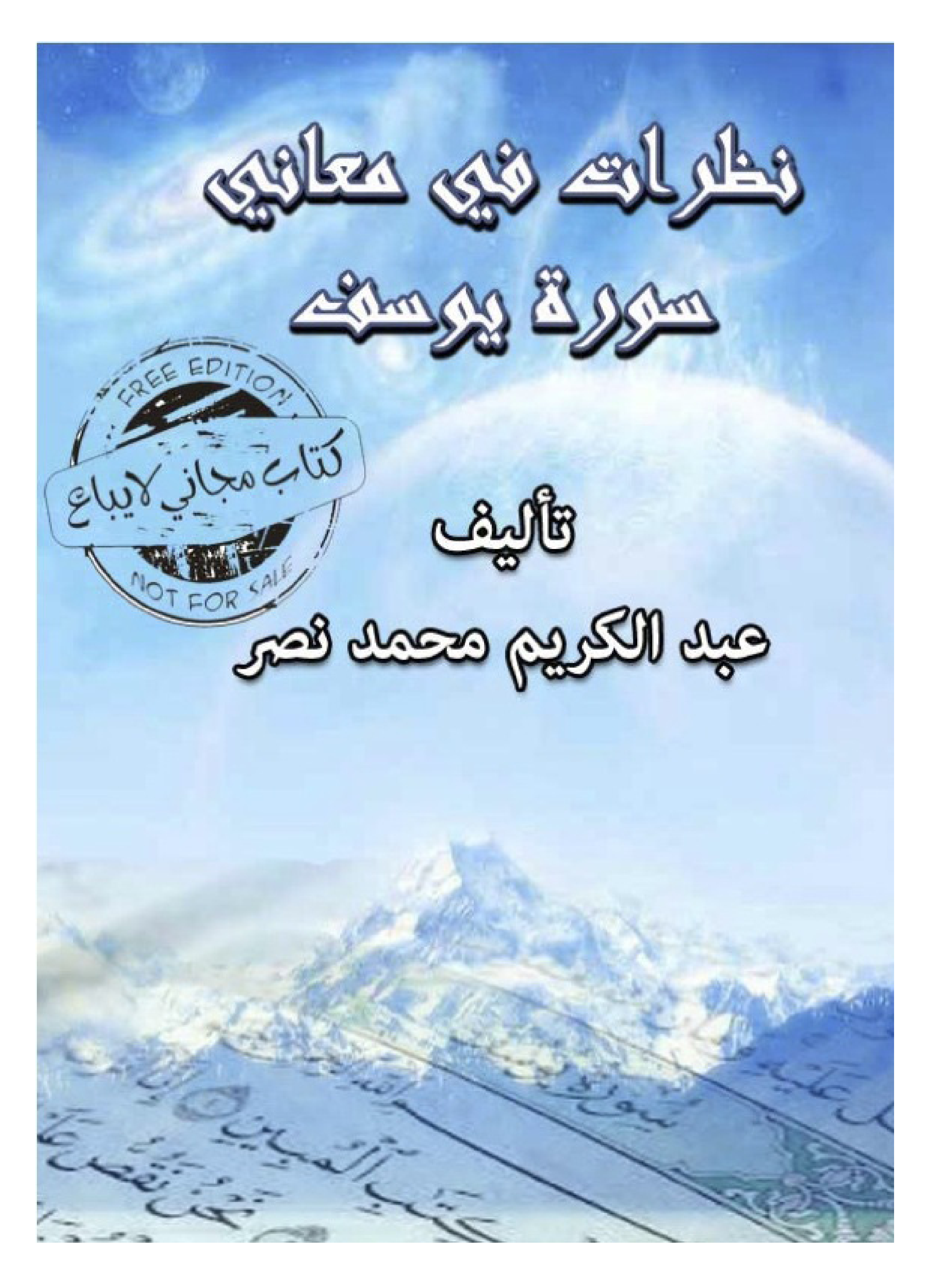
أحرص دائماً على إطفاء المكيف في غرفتي ..أطفئ
ايضاً الأنوار

وأهمس في نفسي:
_لماذا يدفع أبي ثمن الكهرباء حين
لانستخدمها !.

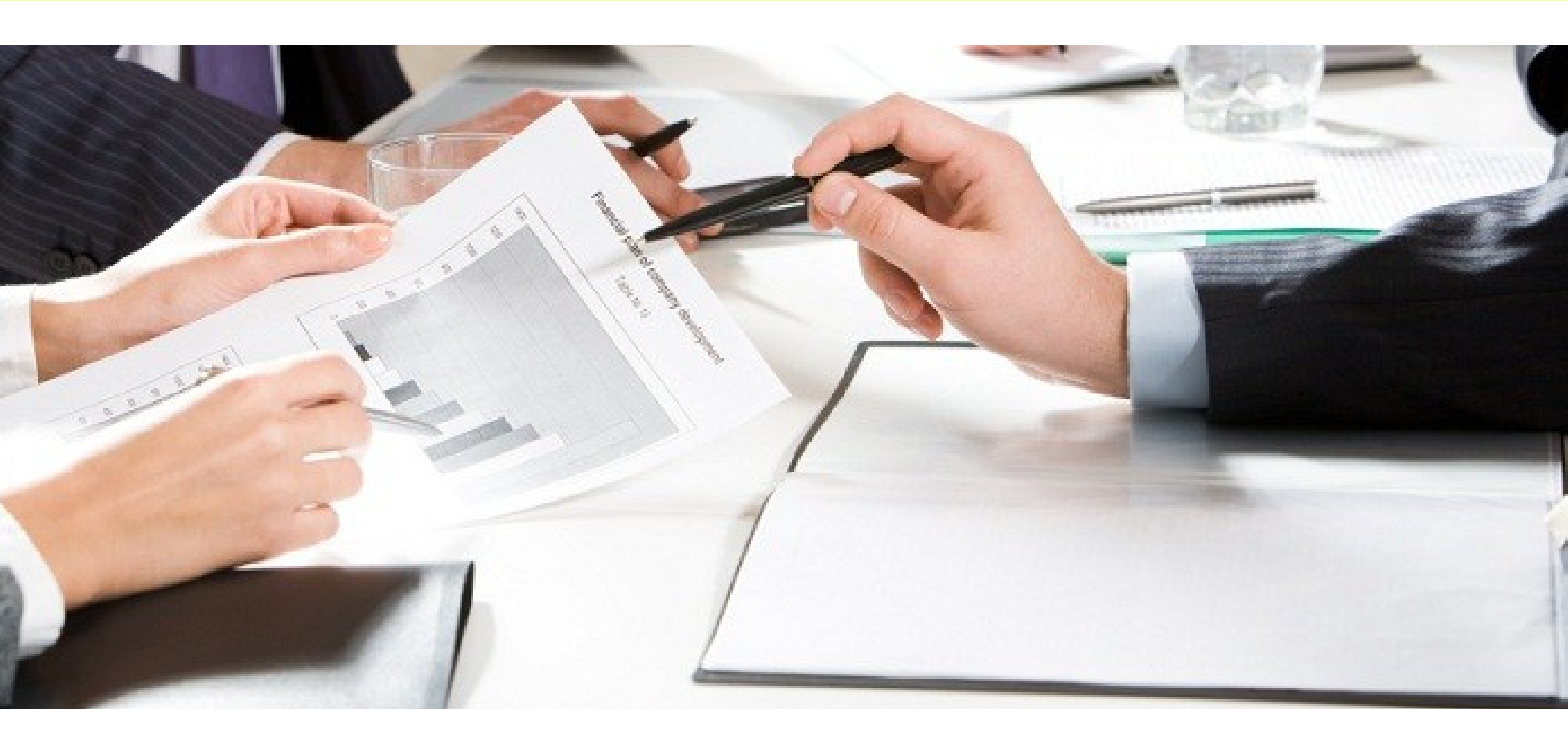
لابد من تصفح بعض الدروس..ففي الصباح
الباكر يكون العقل واعياً لأنه نام واستراح
طوال فترة الليل!.

نظرات في معاني سورة يوسف

عبدالكريم محمد نصر



رابط التحميل: www.kantakji.com/fiqh/Files/Studies/Nazarat.pdf



in the Islamic financial institutions are expected to raise issues in harmony with the problems faced by the institution and conduct the related research accordingly.

All in all, the Shariah committee plays a crucial role in Shariah governance system. It is argued that the structure of the Shariah committee should be carefully assessed due to its importance in comparison to other factors. Yet the structure of the committee is affected by the limited number of scholars serving on a large number of committees.

Practices should not be different from Principles and the reason behind such deferment could be:

- First, the weakness of the principles or the toughness of them, which makes it complex in terms of practicality. Plus, this is considered as hypocrisy (Nifaq) in Islam, which is prohibited whereby the believer acts in contrast to what he/she believes in.
- Second, the weakness of people's ability to apply and hold on to the applications of such principles, that is due to unsound self-observation or proper understanding of the importance of their role.

However, the present Shariah governance frameworks were not criticized due to the adaptation of other global governance frameworks. Though, these adaptations are not fully feasible due to the lack of adequate human resources. For instance, the parameters of independency and confidentiality are not accomplished, because of the limited number of professionals serving most of the Shariah departments in different Islamic financial institutions.

A proposed solution is to restructure the Shariah committee by adding a certain number of fresh graduates (specialized in both Shariah and finance) to the committee. This proposal adds value to the Islamic financial sector originated from the enthusiasm and academic knowledge of the fresh graduates, who are also to benefit from the in-depth experience of the senior members supervising the graduates in the committee.

On the whole, the current arising issues and conflicts such as: the low degree of standardization, harmonization and practicality; inadequate systems for Shariah audit; fully human based systems and the limited number of Shariah experts serving different committees. All the latter issues are causing impracticality and require time to be judged, as they are not mature enough yet.

Separately from the rest, high considerations must be directed to the fresh graduates from the Shariah and finance discipline, as claimed by many that this generation of academics, trained to face this troubled environment, have the potential to solve the latter issues.

References:

1. IFSB (Islamic Financial Services Board) Shariah Governance Framework.
2. BNM (Bank Negara Malaysia) Shariah Governance Framework.
3. AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) Standards.



financial institutions. Those implementing it have not harvested the full results yet.

- Both Shariah audit and governance are majorly simulated from their conventional counterparts frameworks. Nonetheless, present Shariah audit and governance frameworks lack the presence of the Islamic concept.
- The Shariah departments in almost all Islamic institutions are still human based and have not been computerized yet. Knowing that automating them may be more efficient in term of decreasing costs and human errors occurrences.
- Limited number of Shariah scholars to occupy different committees positions instead of serving on a large number of committees at once.

Additionally, countries are implementing different Shariah governance approaches. Indonesia is adapting the centralized single committee approach for the whole country, whereby Malaysia is adapting the decentralized approach of having an independent Shariah committee in each Islamic financial institution.

Some regulators in Middle-Eastern countries are mandating their Islamic institutions to comply with the AAOIFI standards such as Syria and Jordan while others have the freedom to choose whatever standards they deem appropriate.

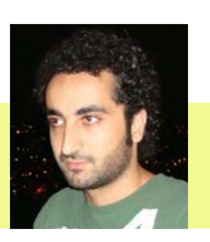
The latest Shariah governance framework issued in 2011 by Bank Negara Malaysia (BNM) have concentrated on four comprehensive assignments; Shariah risk; Shariah review; Shariah research and Shariah audit. AAOIFI mainly focused on Shariah research and Shariah review where it says to combine audit and review together. The difference between the two is that Shariah review is done on a daily basis whilst Shariah audit is done on a longer time interval. Furthermore, Shariah review is expected to improve the present Shariah system since it is concerned with the day-to-day transactions. The case in Shariah audit is similar to the case of Shariah governance in which most of the principles are imitated from the conventional audit and corporate governance ones respectively. Islamic financial governance bodies have not yet innovated their own governance model that comprehends and embodies the Islamic fundamental concepts and principles within the Shariah system.

There are positive points granted to the multitude of practices in different countries as Islamic finance sector is still considered in the growing process, thus, ascending number of experiences is highly encouraged and anticipated. Providing that the latter state of various practices may adversely contribute to the field widening the gap in terms of harmonization among the main players in the globe.

As was mentioned before, some Middle East countries have mandated Islamic financial institutions to comply with AAOIFI standards. However, in the case of Malaysia, Bank Negara Malaysia has required Islamic financial institutions to confirm the status of compliance with the Shariah governance framework at the end of six months period starting from the issuance date of the framework. This state of mandatory is expected to positively affect the development of present Shariah governance systems, as Islamic financial institutions will have to comply with statutory framework avoiding any fines or charges. Note that both AAOIFI and BNM frameworks have included the function Shariah research in order to conduct in-depth Shariah research prior to submission to the Shariah committee. Anyhow, the Shariah research teams working

The Adequacy of Existing Shari'ah Governance

Mazhar Samer Kantakji, MA, CIFP
SKBSC Co-Ordinator
Email: maz.kantakji@hotmail.com - Malaysia



Islamic financial institutions have a unique nature in which all transactions must comply with the Islamic law (Shariah), which has been derived from Shariah's primary sources; the Quran and Sunnah. Shariah governance system has been established in order to ensure this Shariah compliance mitigating Shariah risk. However, the latter system does not have to disobey other governance systems or bodies, unless they contradict Shariah. In fact, Islam encourages the practice of adapting previous achievements of other civilizations; the Prophet SAW adapted the idea of digging a trench in the Battle of the Trench (Ghazwah al-Khandaq) from Salman Al-Farisi. He also validated the contract of Mudarabah, which was practiced before Islam. Additionally, He modified the contract of Salam, which included uncertainty in order to eliminate any ambiguity in the contract (fixed date and specifications in terms of quality and quantity).

The present comprehensive Shariah governance frameworks were issued by AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, Bahrain), BNM (Bank Negara Malaysia) and IFSB (The Islamic Financial Services Board, Malaysia). Both BNM and IFSB frameworks concentrate on four main key elements:

- Competence: Fit and proper criteria, professional training and formal assessment.
- Independence: Adequate capability to exercise objective judgment and complete, adequate and timely information.
- Confidentiality: Strictly observe the confidentiality.
- Consistency: There must be consistency in all ex ante and ex post Shariah governance processes.

Whilst AAOIFI's framework concentrates on five standards: Shariah supervisory board (appointment, composition and report), Shariah review, internal Shariah review, audit and governance committee and independence of Shariah board.

Both IFSB and BNM share the same key elements in their frameworks, although BNM came to be more practical and detailed. Notably, BNM framework came to be more comprehensive than others including the function of Shariah risk management control, Shariah review, Shariah research and Shariah audit. Theoretically, both BNM and AAOIFI frameworks are comprehensive and robust in comparison to other corporate governance frameworks. But practically they are yet to be evaluated unless results to be harvested. However, yet there are weaknesses to be strengthened.

Generally, on a global level, the Islamic financial sector lacks standardization; hence, on the one hand, the multitude of current Shariah governance frameworks might widen the gap in terms of harmonization and standardization. On the other hand, they are yet considered as fresh attempts to achieve a sound comprehensive framework. It is said that a perfect state of harmonization cannot be achieved due to the multitude of the Shariah schools of thoughts, in which different rulings could be issued to the same case scenario. From a different perspective, it is crystal clear that this multitude of opinions is granting the Islamic financial sector with flexibility and innovation.

The dire need for standardization is clearer when looked at from the angle of Shariah risk. It is a unique operational risk faced by Islamic financial institutions in which the investors may partly or fully withdrawal their fixed deposits if procedures did not comply with Shariah. Hence, Islamic financial institutions are facing an additional massive risk, which cannot be mitigated unless a sound Shariah governance system is established. However, global standardization and harmonization in terms of Shariah and operations among Islamic financial institutions would increase the investors' confidence, which decreases the latter risk accordingly.

There are some factors to be improved in order to strengthen the present Shariah governance systems:

- The Shariah department in any financial institutions is mainly constituted of individuals, who are specialized in Shariah and finance. The arising issue is that the Islamic financial sector requires interactions between the two majors. Meaning that the Shariah officers need to be informed about the financial practices and vice versa.
- The knowledge of Islamic finance is still considered fresh, and merely few references have been written. However, the contributions of the new generation of academics specialized in both Shariah and finance are highly expected to add a noticeable value to the field.
- Shariah audit is still considered not mature enough. It has not been fully implemented in many Islamic



المجلس العام للبنوك
والمؤسسات المالية الإسلامية
CIBAFI

المركز الدولي للتدريب المالي الإسلامي

الشهادت والدبلومات والبرامج التدريبية التي يقدمها المركز :

- شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد
- شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في:
  - الأسواق المالية
  - التجارة الدولية
  - التأمين التكافلي
  - التدقيق الشرعي
  - المحاسبة المالية
  - الحوكمة والامتثال
  - إدارة المخاطر
  - التحكيم
- الدبلوم المهني في:
  - التمويل الإسلامي
  - المحاسبة المصرفية
  - التدقيق الشرعي
  - إدارة المخاطر
  - التأمين التكافل
  - العمليات المصرفية
- برنامج الماجستير:
  - الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية
- البرامج الأخرى:
  - الدكتوراه في إدارة الأعمال بالتعاون مع جامعة أوتارا ماليزيا.
  - الدكتوراه في المالية الإسلامية بالتعاون مع جامعة آسيا.
  - ماجستير إدارة أعمال بالتعاون مع جامعة آسيا.
  - الماجستير المهني في المالية الإسلامية بالتعاون مع جامعة تونس ١ .

P.O.Box : 24456 Bahrain - E-mail: taining@cibafi.org
Tel : 0097317357306 - Fax: 0097317324902 -0097317357307
www. cibafi.org

التعاون التجاري









التعاون العلمي











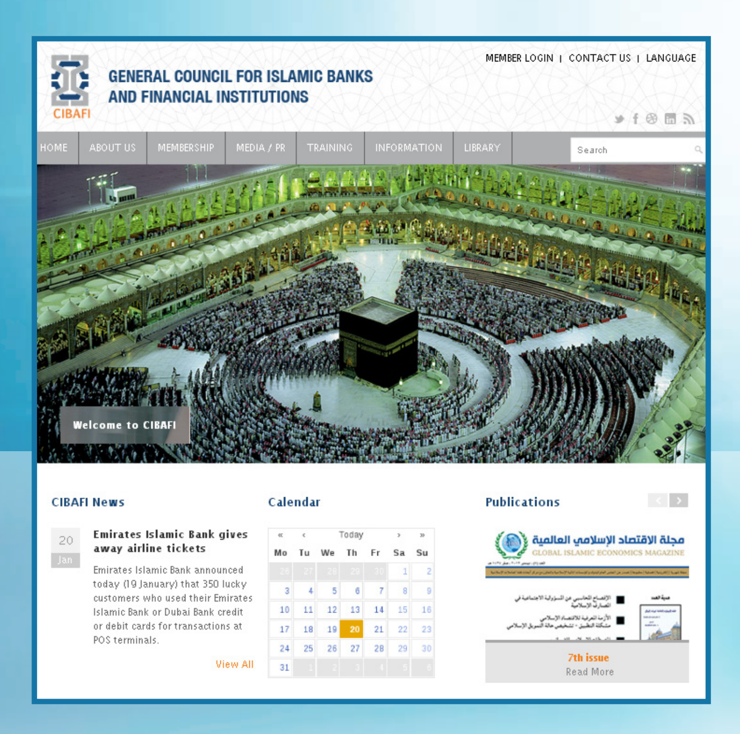
General Council for Islamic Banks And Financial Institutions

CIBAFI

المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية

نرعى الصناعة المالية الإسلامية ونمثلها في العالم

- المعلومات المالية والإدارية
- البحوث والتقارير المالية
- التدريب وتطوير الموارد البشرية
- المكتبة الإلكترونية





www.cibafi.org

P.O.Box : 24456 Bahrain - E-mail: cibafi@cibafi.org

Tel : 0097317357300 - Fax: 0097317324902 -0097317357307